SERVICES 2000 :

Les industries canadiennes du secteur des services et les pourparlers de l'AGCS 2000

L'INDUSTRIE CANADIENNE DES SERVICES D'INGÉNIERIE

Document de consultation
en vue des pourparlers de l'Accord général sur le commerce
des services (AGCS) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC)

Canada

101-00360/

Produit par la Direction des investissements et des services internationaux
Industrie Canada

Une version électronique du présent document est accessible à l'adresse Internet suivante :
http://services2000.ic.gc.ca

Pour obtenir des renseignements supplémentaires concernant la présente publication, veuillez communiquer avec la

Direction des investissements et des services internationaux
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
(613) 957-8108

RÉSUMÉ

Le Canada participera bientôt à des négociations multilatérales de vaste portée concernant le commerce des services. Le présent document de consultation vise à sensibiliser davantage l'industrie aux grandes questions, aux défis et, surtout, aux possibilités qui intéressent l'industrie des services d'ingénierie. Il vise également à obtenir de l'information sur le genre d'approche que le Canada devrait adopter et sur la nature des objectifs que l'industrie des services d'ingénierie aimerait voir réaliser au cours de ces pourparlers sur les services. Les commentaires formulés dans la foulée du présent document permettront au gouvernement de préciser ses objectifs de négociation.

Le commerce international des services entre les 133 États membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) est régi par l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). Cet accord a été négocié lors des pourparlers multilatéraux de l'Uruguay Round sur le commerce et touche tous les secteurs de services et toutes les formes de commerce des services. Même si l'AGCS est un accord de gouvernement à gouvernement, il intéresse directement les entreprises. L'AGCS établit un ensemble fondamental de règles pour le commerce des services dans le monde, un ensemble explicite d'obligations pour chacun des États membres, ainsi qu'une structure juridique pour faire en sorte que ces obligations soient respectées. Cela contribue à mettre en évidence l'ouverture des marchés tout en visant à offrir un accès équitable aux marchés.

Dans le contexte de l'économie mondiale, on peut difficilement ignorer l'importance du commerce des services. Les échanges internationaux de services atteignent actuellement plus d'un billion de dollars US, ce qui représente une part importante du commerce international. Les industries de services comptent aussi pour une part importante de la croissance du commerce mondial et de la création d'emplois. Compte tenu des possibilités grandissantes de commerce des services et de l'importance croissante des industries de services dans l'économie, il est important de poursuivre les efforts de libéralisation du commerce des services et d'établir des règles efficaces.

Les ingénieurs sont des professionnels qualifiés offrant des conseils impartiaux de même qu'une gamme étendue de services normalement associés à l'élaboration et à la mise en oeuvre de projets d'immobilisations. Les 200 plus grandes sociétés internationales de génie conseil ont réalisé des travaux d'une valeur de 14,5 milliards de dollars US dans des projets entrepris à l'extérieur de leur pays en 1996, selon la revue *Engineering News Record*. Cette année-là, les entreprises canadiennes arrivaient au quatrième rang pour les recettes internationales de services de génie conseil, après les États-Unis, le Royaume-Uni et les Pays-Bas. Au total, 10 p. 100 des recettes des entreprises canadiennes provenaient des exportations. Les besoins croissants dans le domaine de l'environnement, la privatisation des projets d'infrastructure et des marchés internationaux davantage libéralisés ont contribué à la demande croissante de services de génie conseil sur la scène internationale.

Grâce aux négociations de l'AGCS, le Canada espère garantir un meilleur accès aux marchés des services à l'étranger et favoriser une plus grande libéralisation des industries de services. Assurer une croissance continue et des débouchés nouveaux demeure un objectif primordial.

À l'aide de ce document de consultation, nous tentons de définir les obstacles auxquels fait face le secteur canadien de l'ingénierie en tentant d'exporter ses services. Mais pour vraiment comprendre la situation de l'industrie canadienne, il importe d'obtenir l'avis du secteur privé. En examinant les expériences individuelles sur le marché international, nous espérons acquérir une meilleure compréhension des véritables barrières qui ont entravé l'exportation des services canadiens.

L'apport et la participation du secteur de l'ingénierie sont essentiels pour établir des objectifs de négociation appropriés et définir la stratégie de négociation du Canada. C'est à cette fin que nous sollicitons la collaboration des personnes que l'exportation de services d'ingénierie canadiens intéresse. Les questions qui suivent visent à servir de lignes directrices pour la formulation de commentaires.

À l'heure actuelle, quelle est l'importance des exportations et des activités internationales : très importantes, modérément importantes ou pas du tout importantes? Quels genres de services exportez-vous? Où exportez-vous ces services?

Donnez, dans l'ordre, les moyens les plus importants qui vous permettent de rejoindre vos clients à l'étranger : établissement d'une entité juridique dans le pays étranger (filiale ou succursale), envoi temporaire de personnel dans l'établissement du client à l'étranger, prestation de services par courrier, par téléphone ou par télécopieur, transmission de vos services par voie électronique sur Internet ou, encore, visite du client étranger à votre établissement au Canada.

Quels sont les pays que vous prévoyez voir devenir des destinations importantes pour vos services? Quels genres de services prévoyez-vous exporter dans l'avenir? Quelle importance aura le commerce international dans l'avenir : beaucoup d'importance, une importance modérée ou aucune importance?

Prévoyez-vous que votre méthode de prestation des services sur le marché international changera? Dans l'avenir, quelles devraient être les principales méthodes par lesquelles vous rejoindrez vos clients étrangers : établissement d'une entité juridique dans le pays étranger (filiale ou succursale), envoi temporaire de personnel dans l'établissement du client à l'étranger, prestation de services par courrier, par téléphone ou par télécopieur, transmission de vos services par voie électronique sur Internet ou, encore, visite du client étranger à votre établissement au Canada.

Si votre entreprise a réduit ou cessé ses activités internationales, est-ce à cause d'obstacles à l'accès aux marchés étrangers, d'un manque d'occasions de participer à des marché publics, d'un manque de compétitivité commerciale ou d'un autre obstacle?

Sur chacun de vos marchés à l'étranger (présents ou futurs), dans quelle mesure la réglementation locale influe-t-elle sur la capacité de votre entreprise de fournir des services? Beaucoup, modérément ou pas du tout?

Quelles mesures particulières ont gêné les activités de votre entreprise ou influé sur la capacité de vos clients de faire des affaires avec votre entreprise? (Dans la mesure du possible, veuillez préciser la loi ou la politique qui a entravé vos activités commerciales.)

Pour chacune des mesures ayant gêné vos activités commerciales, quelle importance aurait pour votre entreprise le retrait de cette mesure : beaucoup d'importance, une importance modérée ou aucune importance?

Selon vous, quelles sont les priorités en ce qui a trait à la libéralisation du commerce des services d'ingénierie conseil? (Veuillez classer les éléments suivants par ordre décroissant d'importance.)

- Mesures privilégiant l'achat local
- Limites ou restrictions relatives à l'investissement
- Restrictions relatives à la forme d'établissement commercial (partenariat, coentreprise, etc.)
- Restrictions relatives au mouvement des personnes physiques
- Limite au nombre de fournisseurs de services sur le marché (contingent, droits exclusifs, etc.)
- Non-reconnaissance des titres de compétence professionnelle
- Manque de transparence des marchés
- Restrictions relatives à l'accès aux projets de marchés publics
- Subventions et stimulants fiscaux
- Réglementation intérieure non transparente
- Exigences en matière de licences
- Exigences en matière de qualification
- Restrictions relatives à la nationalité
- Restrictions relatives à la dénomination de l'entreprise
- Exigences linguistiques
- Exigences relatives à la résidence
- Restrictions relatives à l'établissement des honoraires
- Pratiques déloyales en matière de soumissions
- Contrôles des changes
- Autres _____

La négociation d'une entente multilatérale sur le commerce des services pourrait bien comporter un échange de concessions, dans le cadre duquel chaque pays accepterait de libéraliser son propre marché. Y a-t-il des mesures touchant votre secteur sur le marché canadien que vous jugez essentielles au maintien de votre rentabilité et qui ne devraient pas être libéralisées?

Y a-t-il des domaines où une libéralisation internationale de l'accès au marché au Canada aurait un impact significatif sur les entreprises canadiennes? Quel serait cet impact et quelle en serait vraisemblablement l'ampleur?

Jugez-vous que les barrières au commerce dans les services d'ingénierie justifient une attention particulière dans le cadre des négociations de l'AGCS? Pourquoi? Le Canada devrait-il consacrer des ressources importantes à cette question?

Si vous souhaitez faire connaître votre opinion au gouvernement, veuillez transmettre vos commentaires à l'adresse suivante :

AGCS 2000
Direction des investissements et des services internationaux
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

À l'attention de : Carla VanBeselaere
Téléphone : (613) 957-8108
Fax : (613) 952-0540
Courriel : vanbeselaere.carla@ic.gc.ca

TABLE DES MATIÈRES

I. INTRODUCTION 1

II. EXAMEN DE L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LE COMMERCE DES SERVICES (AGCS) 3

III. IMPORTANCE DU COMMERCE DES SERVICES 8

IV. L'INDUSTRIE DES SERVICES D'INGÉNIERIE 13

V. STRUCTURE DE RÉGLEMENTATION ET LIBÉRALISATION DU COMMERCE 16

VI. ANALYSE DES ENGAGEMENTS DANS LE CADRE DE L'AGCS VISANT LES SERVICES D'INGÉNIERIE 21

VII. OBJECTIFS CANADIENS PROPOSÉS EN VUE DES NÉGOCIATIONS DE L'AGCS 2000 25

VIII. DONNEZ-NOUS VOTRE OPINION 26

IX. REMERCIEMENTS ET RÉFÉRENCES 29

X. AUTRES SOURCES DE RENSEIGNEMENTS 29

ANNEXE A DÉFINITIONS ET GLOSSAIRE TERMINOLOGIQUE DE L'AGCS 32

ANNEXE B RÉSUMÉ DES ENGAGEMENTS DE L'AGCS VISANT L'INGÉNIERIE 36

I. INTRODUCTION

La négociation de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) a constitué l'une des réalisations clés de la dernière ronde de négociations commerciales multilatérales. Cet accord a entraîné une amélioration des règles qui encadrent le commerce international des services. Malgré les progrès importants réalisés au cours de cette première ronde de négociations sur le commerce des services, d'autres améliorations sont possibles en vue d'accroître la portée des engagements et supprimer les restrictions au commerce. Une nouvelle ronde de négociations, qui doit s'amorcer au plus tard en janvier 2000, visera à étendre les engagements actuels au chapitre du commerce des services.

La promotion de la libéralisation du commerce demeure l'un des objectifs visés par le gouvernement canadien. La consolidation et l'expansion de l'AGCS sont essentiels si l'on veut exploiter les débouchés commerciaux, accroître les exportations de nos industries de services, créer des emplois et assurer la croissance pour l'ensemble des Canadiens. Un accès plus étendu au commerce international et aux occasions d'investissement pour les industries de services favorise non seulement la création d'emplois dans ce secteur, mais crée également des débouchés pour toutes les entreprises.

L'AGCS n'est pas uniquement un traité entre gouvernements; c'est d'abord et avant tout un instrument qui profite aux entreprises. Plus particulièrement, il accroît les débouchés pour les entreprises qui souhaitent exporter des services ou investir à l'étranger et y exercer des activités. Le gouvernement canadien est d'avis qu'une plus grande libéralisation dans le cadre de l'AGCS profitera à l'industrie canadienne, tout comme aux particuliers. La participation active du secteur privé est essentielle à la réussite des négociations. La participation des entreprises permet de garantir que la politique commerciale correspond véritablement aux intérêts des industries canadiennes de services en matière d'exportation et d'économie.

« La participation active des industries du secteur des services aux négociations est essentielle si l'on veut que les objectifs de négociation du Canada traduisent les priorités des entreprises. »

Au cours des prochains mois, le gouvernement canadien consultera les fournisseurs de services, les gouvernements provinciaux et les autres parties intéressées en vue de définir les objectifs visés par le Canada au cours des prochaines négociations de l'AGCS. Les messages reçus durant ces consultations formeront l'essentiel de la stratégie canadienne de négociation et contribueront à préciser notre position de négociation (ce que nous voulons ou devons obtenir de la part des autres pays et les concessions que nous sommes disposés à faire pour atteindre nos objectifs et servir les intérêts de l'industrie).

Le présent document constitue la première étape du processus de consultation visant à déterminer la position de négociation du Canada pour le secteur des services d'ingénierie. Bien que les services d'ingénierie englobent un vaste secteur d'activité, le présent document se concentre sur les services d'ingénierie tels que définis par l'OMS aux fins des listes de l'AGCS. Cette définition est fondée sur la Classification centrale des produits des Nations Unies (CCP-ONU) et englobe plusieurs sous-secteurs, notamment les services de conseils et de consultation en ingénierie, les services de conception technique, les services intégrés d'ingénierie, les services de gestion de projets clé en main et les autres services d'ingénierie. Pour une définition plus détaillée, le lecteur est invité à consulter l'annexe A.

Les autres services d'ingénierie, par exemple ceux qui sont liés à la construction ou à la protection de l'environnement, ne sont pas directement inclus ici parce que l'AGCS prévoit une liste distincte pour ces services. Dans ce document, l'accent est mis sur les services d'ingénierie en tant que services professionnels, c'est-à-dire les services offerts par des ingénieurs qualifiés, et non sur les activités économiques liées à la construction comme telle. Le lecteur est invité à consulter le document de réflexion sur l'industrie canadienne de la construction pour avoir un aperçu des activités liées à la construction. Un document est par ailleurs en voie de rédaction sur l'industrie des services environnementaux, y compris le génie environnemental.

Nous espérons que l'analyse présentée dans ce qui suit renferme des renseignements utiles aux fins d'obtenir le point de vue des membres de l'industrie. Dans ce document, vous trouverez :

- Un bref examen de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS).
- Un aperçu des industries de services sur les plans mondial et national.
- Une analyse du secteur de l'ingénierie à l'échelle mondiale et au Canada.
- Une analyse de l'évolution de la réglementation et du contexte commercial sur les plans international et national.
- Une analyse des engagements actuels de l'AGCS dans le secteur de l'ingénierie.
- Les objectifs initiaux du Canada pour l'AGCS 2000.

II. EXAMEN DE L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LE COMMERCE DES SERVICES (AGCS)

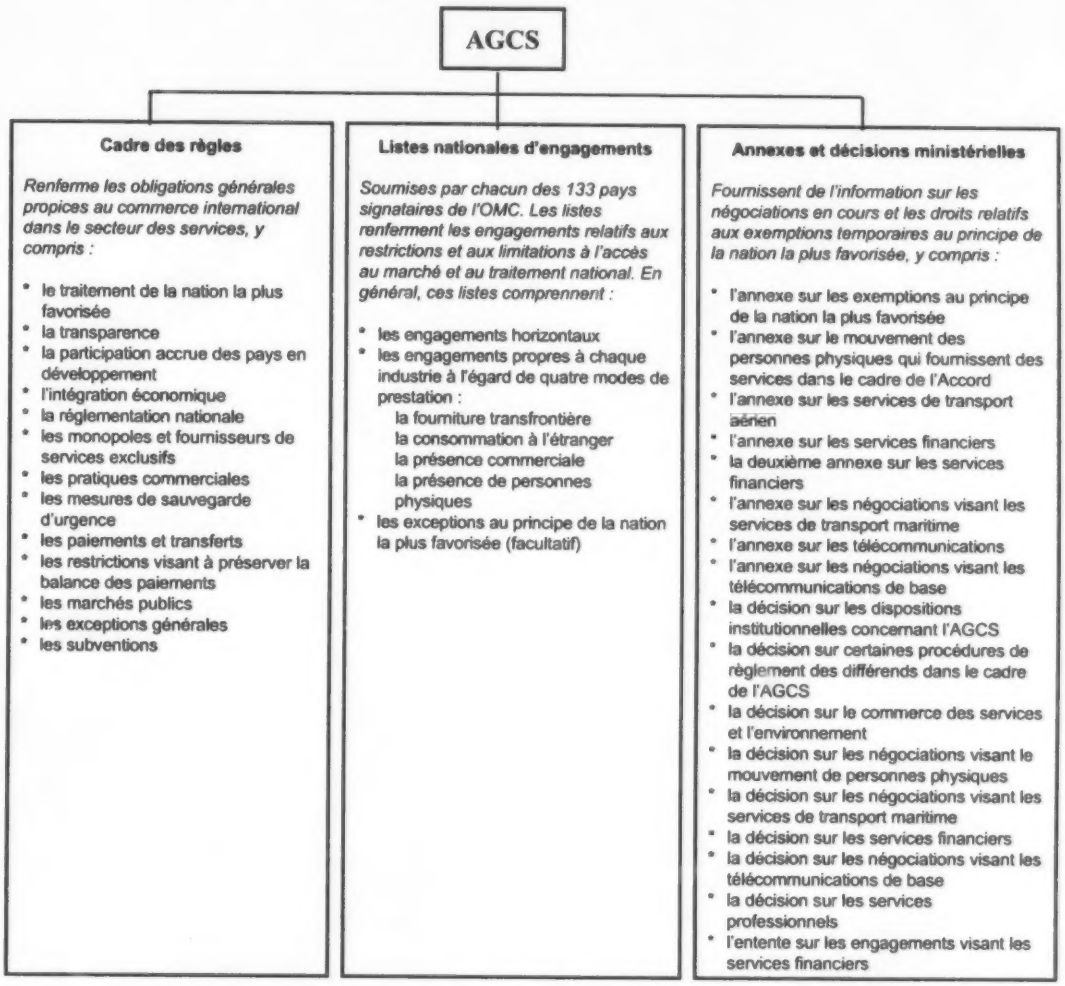
Qu'est-ce que l'AGCS?

L'Accord général sur le commerce des services (AGCS), négocié au cours des pourparlers multilatéraux de l'Uruguay Round, est un cadre multilatéral de règles régissant le commerce des services. Il s'applique à toutes les industries de services et à toutes les formes de commerce des services, y compris l'investissement. Il comprend trois parties :

1) le cadre général des règles et des obligations;
2) les listes distinctes des engagements de chaque membre de l'OMC, qui précisent, secteur par secteur, les conditions en vertu desquelles les étrangers peuvent offrir des services;
3) les annexes et les décisions ministérielles.

Le système de commerce multilatéral, dans le cadre duquel l'AGCS a été négocié, existe depuis 50 ans. Au nombre des résultats de la dernière ronde de négociations, mentionnons la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Cette organisation a désormais la responsabilité de superviser les mécanismes de mise en oeuvre et de règlement des différends des divers accords commerciaux multilatéraux. La prochaine ronde de négociations de l'AGCS – AGCS 2000 – se déroulera sous les auspices de l'OMC.

Figure 1
Éléments de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS)



Même si l'AGCS est un accord de gouvernement à gouvernement, il concerne directement les entreprises parce qu'il fixe le cadre des règles internationales qui régissent le fonctionnement des entreprises à travers le monde. L'Accord établit un ensemble de règles destinées au commerce international des services, un ensemble précis d'obligations pour chaque pays membre et une structure juridique destinée à assurer le respect de ces obligations. Ainsi, les entreprises peuvent déterminer quels sont les marchés ouverts aux fournisseurs de services étrangers, en ayant l'assurance que ces marchés demeureront ouverts à l'avenir. En cas de désaccord, l'AGCS renferme un mécanisme de règlement des litiges à l'aide duquel les pays membres peuvent tenter d'obtenir le traitement auquel ils ont droit.

L'Accord établit un ensemble de règles destinées au commerce mondial des services, un ensemble précis d'obligations pour chaque pays membre et une structure juridique destinée à garantir le respect de ces obligations.

L'AGCS touche pratiquement tous les aspects du commerce des services, y compris :

la majorité des services,
presque tous les grands marchés mondiaux,
les différents moyens par lesquels un service peut être fourni à un client étranger et
l'établissement d'activités commerciales sur les marchés étrangers.

L'AGCS devrait constituer l'un des principaux textes de référence utilisés par tout planificateur d'entreprise souhaitant exploiter des occasions d'affaires à l'étranger, notamment hors de l'Amérique du Nord. La prochaine ronde de négociations de l'AGCS (en 2000) devrait représenter une cible clé pour les entreprises.

À qui s'applique l'AGCS?

Tous les membres de l'OMC doivent se conformer à l'AGCS. Avec 133 membres, l'AGCS représente plus de 90 p. 100 du marché mondial des services. La plupart des autres économies importantes ont demandé à adhérer à l'AGCS, notamment la Russie, l'Ukraine, la Chine, Taïwan, le Vietnam et l'Arabie Saoudite. Une fois que ces pays auront été admis, presque 100 p. 100 du commerce des services se déroulera entre des pays ayant accepté de respecter les règles de l'AGCS.

Quelles sont les obligations importantes de l'AGCS?

Au nombre des obligations les plus importantes de l'AGCS, mentionnons :

Le traitement de la nation la plus favorisée – Un membre de l'OMC ne peut exercer de discrimination à l'égard des fournisseurs de services étrangers en offrant un traitement plus favorable aux fournisseurs de services d'un autre pays. Les membres ont le droit de conserver les mesures existantes qui contreviennent à l'obligation de la nation la plus favorisée, mais toute exception doit être clairement énoncée dans la liste d'exemptions du membre visant le principe de la nation la plus favorisée.

Traitement national – Dans les industries de services figurant sur la liste des engagements du membre, celui-ci ne peut prendre de mesures visant à exercer une discrimination entre les fournisseurs de services nationaux et étrangers; en d'autres termes, les entreprises étrangères doivent être traitées aussi favorablement que les fournisseurs nationaux. Toute mesure qui contrevient à l'obligation du traitement national doit être clairement inscrite sur la liste des engagements du membre.

Accès au marché – Dans les industries figurant sur la liste des engagements du membre, celui-ci ne peut prendre de mesures qui restreindraient l'accès au marché, selon la définition de l'AGCS. Voici quelques exemples de ces mesures : les contingents, les critères axés sur les besoins économiques, les exigences concernant certains types d'entités juridiques et les limites maximales à la participation étrangère. Toute mesure qui contrevient à l'obligation de l'accès au marché doit être clairement inscrite sur la liste des engagements du membre.

Réglementation nationale – La réglementation du membre doit être administrée de manière raisonnable, objective et impartiale. Les exigences concernant l'accréditation et l'autorisation d'exercer ainsi que les normes techniques doivent être fondées sur des critères objectifs et transparents et ne pas être plus rigoureuses qu'il ne le faut pour garantir la qualité du service.

Transparence – Les membres doivent rendre publique toute mesure ayant trait à l'AGCS. L'OMC doit être informée de toute modification des politiques, règlements ou lignes directrices administratives du gouvernement qui touchent de façon importante le commerce des services prévu par les engagements spécifiques pris en vertu de l'Accord. De même, les membres doivent établir un centre d'information et répondre promptement aux demandes de renseignements concernant leur régime de réglementation.

Si un membre omet de respecter ses obligations ou ses engagements spécifiques en vertu de l'AGCS, les autres membres peuvent recourir au mécanisme de règlement des différends de l'OMC.

En quoi l'AGCS est-il lié à l'activité quotidienne de prestation d'un service?

L'AGCS touche les principaux moyens par lesquels les fournisseurs de services servent leurs clients – les modes de prestation. Cela signifie que les pays doivent dire s'ils permettent :

à une entreprise étrangère de faire affaire (par exemple, par voie électronique) avec des clients de leur marché à partir de l'extérieur des frontières;
à leurs citoyens de se rendre à l'étranger chez un fournisseur pour y consommer un service;
aux fournisseurs de services étrangers d'établir une entreprise sur leur marché;
aux fournisseurs d'entrer dans le pays en personne pour y faire des affaires.

Ainsi, les entreprises savent où elles se situent pour ce qui est des marchés étrangers et de leurs transactions avec des clients étrangers. Si elles font face à des obstacles en rapport avec ces modes de prestation, elles peuvent vérifier si le membre de l'AGCS est lié par des engagements juridiques dans ce domaine et demander l'aide de leur gouvernement en vue de régler la question. Tous les membres ont accès au processus de règlement des différends lorsqu'un autre membre ne respecte pas ses obligations.

Le résultat final

L'AGCS est un accord détaillé et de vaste portée qui fournit une orientation et des garanties exécutoires aux fournisseurs qui souhaitent offrir des services à leurs clients étrangers. Quelle que soit l'industrie de services, quels que soient les modes de prestation du service et quel que soit le marché visé au sein des pays membres de l'OMC, les dispositions de l'AGCS servent de lignes directrices. Lorsqu'une entreprise doute de ses droits sur un marché étranger ou lorsqu'elle cherche à préciser les possibilités qui s'offrent à elle, l'AGCS devrait être le premier point de référence de tous les fournisseurs de services.

L'AGCS est surtout utile aux exportateurs de services, mais il profite aussi à d'autres Canadiens. Comme il favorise l'expansion du commerce et la concurrence au niveau des services, les utilisateurs de services (entreprises et consommateurs) ont accès à une gamme plus étendue de fournisseurs, à des prix plus concurrentiels. Tous les citoyens peuvent bénéficier des emplois nouveaux et de la croissance pouvant découler de l'expansion du commerce des services.

Au moment où le gouvernement du Canada mène des consultations préalables aux négociations, l'industrie et les autres parties intéressées ont une occasion de préciser les restrictions au commerce sur les marchés étrangers qu'elles aimeraient voir assouplies. Fort de cette information, le gouvernement

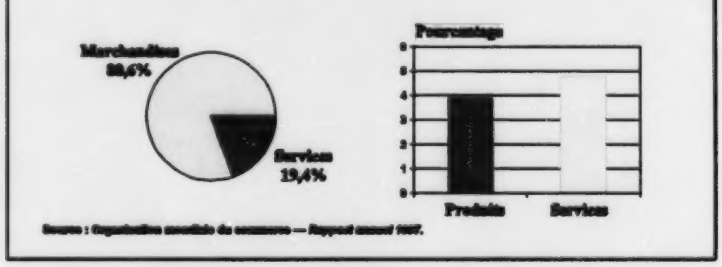
s'efforcera de conclure un accord conforme aux intérêts de l'industrie et du public canadien.

III. IMPORTANCE DU COMMERCE DES SERVICES

La situation internationale

Il est difficile d'ignorer l'importance du commerce des services dans l'économie mondiale. En 1997, les échanges mondiaux de services commerciaux, mesurés selon la balance des paiements, représentaient environ un cinquième des exportations totales de produits et de services dans le monde (6,8 billions de dollars US). Par conséquent, les échanges de services commerciaux valent actuellement plus de 1,2 billion de dollars US à l'échelle mondiale.

Figure 2
Exportations mondiales de marchandises et de services



Toutefois, le potentiel commercial va bien au-delà des simples flux transfrontaliers de services. On estime que le commerce des services par l'entremise de la présence commerciale pourrait être au moins aussi important que le commerce transfrontière – c'est-à-dire que les données de la balance des paiements pourraient représenter seulement la moitié du commerce réel des services*. De nombreux groupes soutiennent que les services comptent pour environ 60 p. 100 de la production économique mondiale, ce qui signifie que plus de 14 billions de dollars US d'activité économique pourraient être à la portée de la

concurrence internationale.

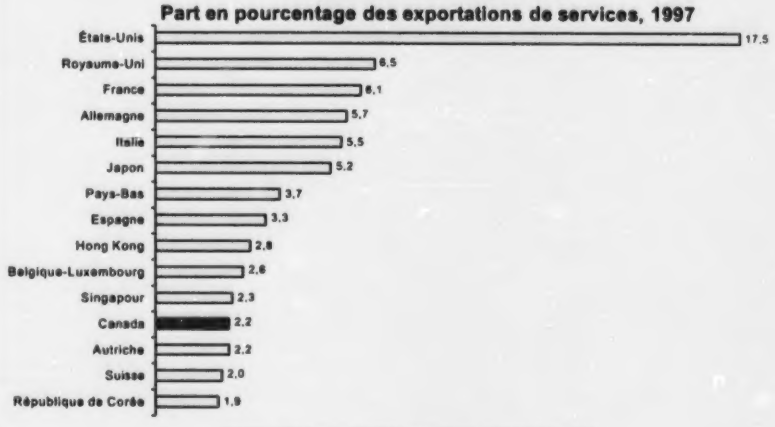
* **Commerce transfrontalier de services** – Commerce qui s'effectue à partir du territoire de l'un des membres vers celui d'un autre. Seul le service proprement dit traverse la frontière, sans déplacement de personnes, par exemple des plans d'ingénierie envoyés par câble ou par satellite.
Présence commerciale – Tout genre de commerce ou d'établissement professionnel, y compris les succursales et les agences, représentant un investissement direct dans le pays d'accueil. Il n'y a pas de données actuellement sur cet aspect.

La position du Canada

Les industries de services jouent déjà un rôle important dans l'économie canadienne et elles croissent plus rapidement que les autres composantes du produit intérieur brut (PIB). À l'heure actuelle, ces industries représentent les deux tiers du PIB, près des trois quarts de l'emploi et près de 90 p. 100 des nouveaux emplois créés au Canada.

En 1997, les industries de services ont produit 12,1 p. 100 des exportations totales; ces exportations représentent 4,8 p. 100 du PIB du Canada. Les importations de services représentent par ailleurs 5,8 p. 100 du PIB canadien. Entre 1987 et 1997, les exportations de services ont crû en moyenne de 9,1 p. 100 par année; les exportations de services commerciaux ont progressé à un rythme encore plus rapide, soit 11,2 p. 100 par année. Aussi, le déficit commercial au chapitre des services est retombé d'un sommet de 13,4 milliards de dollars en 1993 à 8,8 milliards de dollars en 1997. En conséquence, le Canada se classait au 12^{e} rang mondial pour ses exportations de services en 1997, représentant 2,2 p. 100 des exportations totales de services dans le monde.

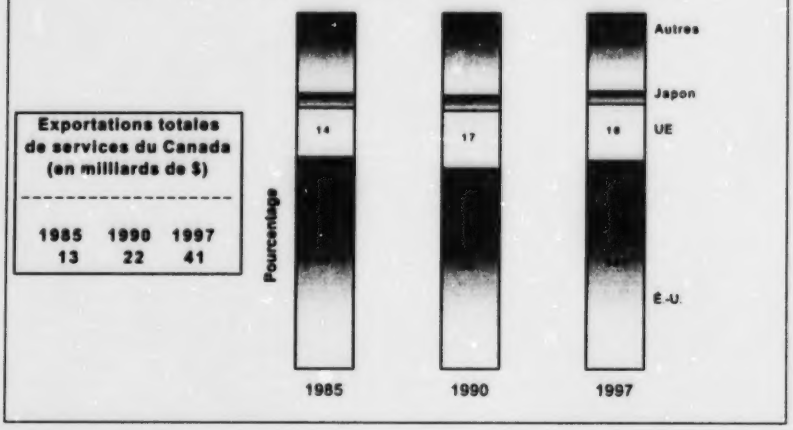
Figure 3
Classement mondial
Part en pourcentage des exportations de services, 1997



Source : Organisation mondiale du commerce, *Rapport annuel 1997*.

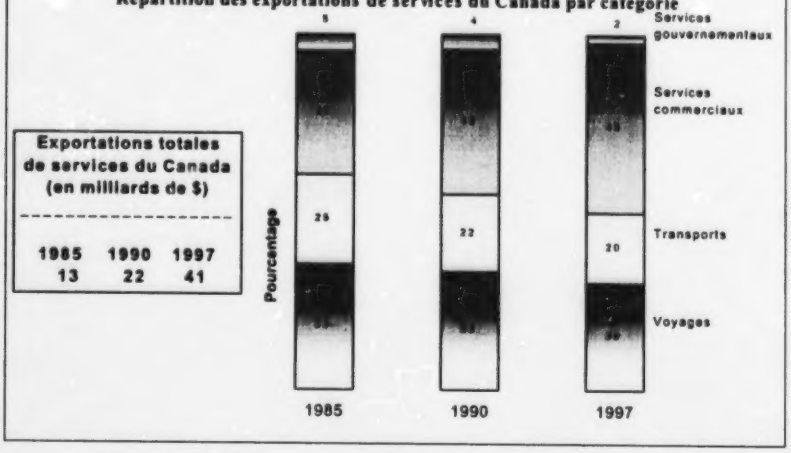
Comme pour le commerce des marchandises, les États-Unis demeurent la destination principale des exportations de services du Canada. Mais les exportations de services sont davantage réparties à l'échelle internationale et les États-Unis ne représentent que 60 p. 100 du total. Un cinquième des exportations de services du Canada prend la destination de l'Union européenne (UE) et du Japon, le reste allant en grande partie vers les autre pays de l'Asie-Pacifique et de l'Amérique latine.

Figure 4
Répartition géographique des exportations de services du Canada



Entre 1985 et 1997, la part des exportations des services commerciaux dans les exportations totales de services s'est accrue de 13 p. 100, pour atteindre 48 p. 100. Les services commerciaux comprennent les télécommunications, les services d'informatique et d'information, les services financiers et d'assurance, les services de gestion-conseil, les services de R-D et les services liés à la propriété intellectuelle et aux redevances. Au cours de la même période, les services de transport et de voyage ont augmenté à un rythme légèrement inférieur et représentent désormais une part plus modeste des exportations de services du Canada.

Figure 5
Répartition des exportations de services du Canada par catégorie



Même s'il est vrai que près de 50 p. 100 du commerce du Canada au chapitre des services est le fait des 100 plus importantes entreprises du secteur des services, il est plus probable que les petites et moyennes entreprises de services s'engageront sur le marché d'exportation que celles qui fabriquent des produits.

Qu'est-ce que cela signifie?

À la lumière des possibilités accrues de commerce des services et de l'importance croissante des industries de services dans l'économie, les perspectives d'une expansion plus rapide des échanges de services sont excellentes. Le Canada possède manifestement l'expertise et les ressources nécessaires pour réussir à vendre ses services sur les marchés internationaux en croissance rapide. Plus particulièrement, les ingénieurs canadiens devraient être en mesure de tirer profit de cette tendance haussière du commerce des services. Il faut prospecter les occasions qui s'offrent sur le marché international.

IV. L'INDUSTRIE DES SERVICES D'INGÉNIERIE

En quoi consiste l'industrie de l'ingénierie?

L'ingénierie est une profession axée sur la prestation de conseils impartiaux et d'une gamme étendue de services normalement associés à l'élaboration et à la mise en oeuvre de projets d'immobilisations. Parmi les domaines spécialisés qu'englobe ce secteur, il y a les activités et les technologies associées au génie mécanique, civil, électrique, chimique et informatique. Dans ce document, l'accent est mis sur les services d'ingénierie en tant que services professionnels, c'est-à-dire les services offerts par des ingénieurs qualifiés, et non sur les activités économiques liées à la construction matérielle et aux travaux de génie connexes, bien qu'il soit évident qu'il y ait un lien étroit entre les deux. Le lecteur est invité à consulter le texte intitulé *L'industrie canadienne de la construction : document de consultation*, pour avoir un aperçu des activités de construction.

Les principaux services offerts par les ingénieurs conseils sont les services de conception, la planification, les études et la réalisation, l'élaboration des détails, les services d'achat, les services sur le terrain à l'étape de la construction et la gestion de projets. Les services d'ingénierie entrent généralement dans trois grandes catégories : 1) les services généraux tels que les études de faisabilité, les estimations de coûts, la production de dessins détaillés, les cahiers de charge et les documents de contrat, ainsi que la supervision de la construction; 2) des services spécialisés tels que la conception et l'élaboration du matériel nécessaire à un procédé, la prestation de services de conseils et de conception en environnement, les essais de matériaux, le développement de logiciels ou de systèmes adaptés, ainsi que la gestion de projets et 3) les services étendus ou clé en main, par exemple les contrats de gestion, ingénierie, achat et construction (GEAC) et les contrats de construction-propriété-exploitation-transfert (CPET).

Le marché international

Étant donné que des services d'ingénierie sont fortement intégrés et liés étroitement aux activités de construction matérielle et aux autres services aux entreprises, il est difficile de mesurer leur importance économique globale. Dans la plupart des statistiques officielles, l'ingénierie est fondue dans les catégories plus vastes des services aux entreprises ou de la construction. Aux États-Unis, l'ingénierie est l'une des professions les plus importantes et les plus diversifiées, tandis qu'en Europe, le secteur de l'ingénierie semble occuper une place un peu plus modeste.

L'offre de services d'ingénierie semble se démarquer par la domination des petites entreprises.

Environ 80 p. 100 des coûts engagés par les entreprises d'ingénierie sont des frais généraux fixes. Les salaires du personnel, pour la plupart des personnes hautement qualifiées, représentent la plus grande partie de ces coûts. Étant donné que les ingénieurs occupent une position en amont dans le processus d'érection et de construction, la demande de services d'ingénierie est étroitement liée au niveau d'activité dans le secteur de la construction et dans l'industrie en général, lesquels sont eux-mêmes intimement liés au cycle économique.

Avec les progrès des systèmes de communication, les plans et les dessins peuvent être transmis par voie électronique et la consultation peut se faire en direct. Ces progrès technologiques ont tendance à accroître l'importance de la fourniture transfrontière de services d'ingénierie. Sur la base des données fragmentées que nous possédons, le commerce transfrontière semble avoir augmenté en Amérique du Nord, mais cette tendance ne ressort pas de façon évidente en Europe. Cependant, il demeure probablement vrai que la prestation de la plus grande partie des services d'ingénierie continuera de nécessiter une présence commerciale ou la présence de personnes physiques.

Aperçu de l'industrie canadienne des services d'ingénierie

L'industrie de l'ingénierie a, par le passé, été l'une des plus fortes et des plus concurrentielles des industries de services du Canada sur le plan international. Statistique Canada a estimé qu'en 1995, l'emploi dans l'industrie du génie conseil atteignait environ 70 000 personnes, qui travaillaient dans quelque 6 403 entreprises. Les recettes totales de ces entreprises atteignaient approximativement 6,3 milliards $ CAN cette année-là.

En dépit de sa contribution importante à l'économie, le taux de croissance de l'industrie a fléchi depuis la fin des années 80 et les marges se rétrécissent. Les marges bénéficiaires plus minces sont partiellement attribuables à une plus vive concurrence sur les marchés national et international. Les réductions dans les dépenses gouvernementales consacrées aux grands projets et l'augmentation incessante des coûts de main-d'oeuvre de l'industrie sont également des facteurs qui ont contribué à la baisse de la rentabilité.

L'industrie englobe des entreprises publiques, de propriété privée et à propriétaire unique. Environ la moitié de la demande de services d'ingénierie au Canada est assurée par des entreprises de conception spécialisée, la demande restante étant satisfaite par du personnel des services d'ingénierie internes des grandes entreprises dont la vocation n'est pas l'ingénierie. La plupart des entreprises de conception appartiennent à des intérêts canadiens. Elles emploient habituellement moins de 50 personnes (l'entreprise canadienne moyenne employait 13 personnes en 1991) et gagnent moins de

250 000 $ CAN annuellement.

Bien que le secteur demeure fragmenté, une tendance à la consolidation est apparue récemment parmi les petites comme les grandes entreprises. Les entreprises fusionnent souvent pour être en mesure de réaliser des projets internationaux. Cependant, de petites entreprises continuent d'être formées par des spécialistes qui arrivent sur le marché. Ces entreprises de plus petite taille ont tendance à viser des créneaux précis.

Les sociétés canadiennes de génie conseil et leurs employés sont répartis entre les diverses régions selon l'emplacement des ressources naturelles, des établissements industriels ou des centres urbains. L'importante base de génie conseil que l'on retrouve dans le coeur industriel de l'Ontario et du Québec représente actuellement environ les deux tiers des recettes totales de l'industrie au titre des honoraires professionnels. Comparativement à la plupart des industries manufacturières, la concentration de la propriété dans ce secteur est faible, les 80 plus importantes entreprises représentant seulement 35 p. 100 des recettes totales de l'industrie.

Les entreprises canadiennes ont traditionnellement joui d'un avantage concurrentiel pour les projets axés sur les ressources, l'énergie et l'infrastructure. Les autres points forts sont l'intégrité et la réputation qu'elles ont acquises pour leurs services d'ingénierie de haute qualité, les succès qu'elles ont remportés sur le marché international en participant à d'importants projets, ainsi que leur capacité de s'adapter à des cultures et à des contraintes peu familières. Afin d'exploiter de nouveaux marchés tant au pays qu'à l'étranger, les ingénieurs conseils se spécialisent dans des domaines où des débouchés sont apparus, par exemple les technologies manufacturières de pointe et l'intégration des systèmes. L'industrie canadienne du génie conseil acquiert aussi une expertise technique considérable dans les services environnementaux, dans des domaines tels que la récupération et le recyclage des déchets (y compris les déchets dangereux) et les mesures de contrôle de la pollution atmosphérique.

En 1996, les entreprises canadiennes se classaient au quatrième rang pour ce qui est de la facturation internationale de services de génie conseil, lorsque l'on additionne le chiffre d'affaires réalisé à l'étranger à partir des établissements canadiens (exportations) et la facturation des filiales à l'étranger. Les entreprises canadiennes de conception ont fourni 7,4 p. 100 des exportations mondiales de services de génie conseil en 1996. Selon *Engineering News Record*, une importante revue américaine consacrée à cette industrie, les sociétés canadiennes de génie conseil ont gagné 1,076 milliards de dollars US à l'étranger, tandis que les entreprises étrangères faisant affaire au Canada n'ont réalisé qu'un chiffre d'affaires d'environ 384 millions de dollars US. De fait, le Canada enregistre un surplus commercial dans les services d'ingénierie depuis 1981. Mais notre performance

internationale a ralenti quelque peu depuis 1989. Les principaux concurrents du Canada ont enregistré des taux de croissance plus élevés, affaiblissant ainsi la position internationale du Canada.

Puisque les principaux marchés au Canada sont considérés comme ayant atteint une maturité relative, les possibilités de croissance sur le marché intérieur semblent limitées, mais les débouchés sur les marchés mondiaux sont énormes. À court terme, le marché international offre des possibilités en raison des besoins croissants qui se posent dans le domaine de l'environnement, de la libéralisation des échanges et d'une tendance à la privatisation des projets gouvernementaux. Les entreprises qui sont en mesure de se transformer pour aller au delà des services d'ingénierie et offrir une gamme complète de services seront bien placées pour exploiter ces vastes marchés internationaux en croissance rapide.

En dépit des programmes récents visant à encourager les exportations de services d'ingénierie, seulement 10 p. 100 du chiffre d'affaires des entreprises de cette industrie provient de l'étranger. Comparativement aux autres industries de services, cette performance sur le marché d'exportations est assez bonne. Il est généralement reconnu que les entreprises canadiennes pourraient accroître leur participation au marché international en développant leurs propres créneaux et domaines de spécialisation. Un nombre croissant d'entreprises canadiennes deviennent des acteurs sur la scène internationale, mais de nombreuses entreprises qui semblent prêtes à entrer sur le marché d'exportations n'ont pas encore fait le saut.

V. STRUCTURE DE RÉGLEMENTATION ET LIBÉRALISATION DU COMMERCE

À l'échelle mondiale

Les services d'ingénierie appartiennent au groupe des services professionnels dits « accrédités ». Tous les pays exigent que les professionnels accrédités, comme les ingénieurs, possèdent une licence pour pratiquer sur leur territoire. Outre la qualification professionnelle, les exigences en matière de licences peuvent comporter des conditions d'établissement ou de résidence, l'absence de dossier criminel, la prestation d'un serment, la souscription d'une assurance responsabilité professionnelle, etc.

Comparativement à certains autres services professionnels accrédités, par exemple les services comptables et juridiques, les services d'ingénierie semblent être assujettis à un moins grand nombre de règlements restrictifs. Selon l'OCDE, les services d'ingénierie ne sont habituellement pas réservés à un groupe précis de professionnels ou réglementés par la loi dans les pays de l'OCDE. De fait, l'ingénierie

est probablement le secteur où l'accès est le moins difficile pour les professionnels et les entreprises de l'étranger. Les contrôles ont tendance à prendre la forme de normes, comme les codes de construction et de sécurité, plutôt que celle d'une réglementation des professionnels. De nombreux pays de l'OCDE, dont le Danemark, la Suisse, la Finlande et le Royaume-Uni, n'imposent aucune restriction juridique à la prestation des services d'ingénierie. Cela contraste nettement avec les services comptables et juridiques où presque tous les pays possèdent une réglementation visant à restreindre l'accès à ces secteurs d'activité.

En outre, des accords de reconnaissance mutuelle comportant la reconnaissance des diplômes et de l'expérience professionnelle ont été conclus au cours des dernières années dans le but d'obtenir l'accès au marché.

Les efforts régionaux et bilatéraux en vue de faciliter l'entrée des ingénieurs étrangers ont donné lieu à des progrès importants au cours des dernières années. Dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), un accord de reconnaissance mutuelle (ARM) pour l'attribution d'une licence temporaire ou permanente aux ingénieurs, qui reconnaît leurs titres de compétence professionnelle, a été signé par les autorités fédérales en 1995, mais il n'a pas encore été ratifié par les États, sauf le Texas. Cet accord accorde la reconnaissance mutuelle aux ingénieurs américains, canadiens et mexicains provenant des pays partenaires. Le Canada et les États-Unis ont également signé un ARM bilatéral en vertu de l'Accord de libre-échange canado-américain. Cet ARM a été ratifié par la plupart des États et provinces. Cependant, les entreprises canadiennes sont souvent incapables de présenter des offres pour des marchés gouvernementaux aux niveaux fédéral et des États en raison de préoccupations liées à la sécurité nationale, des mesures privilégiant l'achat aux États-Unis et des programmes de commandes réservées aux petites entreprises et aux groupes minoritaires.

L'Accord de Washington, signé en 1989, reconnaît l'équivalence ou la comparabilité essentielle des cours d'ingénierie menant à l'obtention d'un premier diplôme professionnel ou de la formation de base en ingénierie (« diplôme d'ingénieur accrédité »). Mais cet accord, dont huit pays sont signataires (l'Australie, le Canada, l'Irlande, la Nouvelle-Zélande, le Royaume-Uni, les États-Unis, Hong Kong/Chine et l'Afrique du Sud), ne traite pas de la reconnaissance mutuelle des titres de compétence professionnelle.

En Europe, la Fédération européenne des associations nationales d'ingénieurs (FEANI) a établi le titre de EurIng et a défini le processus d'évaluation des titres de compétence et de l'expérience pratique d'un ingénieur. Le titre EurIng exige un minimum de sept années de formation, de qualification et d'expérience (cette dernière devant être d'au moins deux ans).

Un grand nombre d'ententes bilatérales visant à reconnaître les normes de pratique en ingénierie ont été conclues dans la région de l'Asie-Pacifique. Ces initiatives d'autoréglementation pourraient mener à une reconnaissance internationale plus rapide de la qualification et de l'aptitude à pratiquer une profession. Il reste toutefois à négocier des ententes de réciprocité et d'accréditation professionnelle avec d'autres pays.

La réglementation qui s'applique aux services professionnels vise principalement à protéger les consommateurs en assurant la qualité des services. L'impact éventuel des mesures de réglementation sur la concurrence, l'accès au marché et le traitement national doit être examiné dans le contexte de leurs objectifs sociétaux. Habituellement, les limites imposées à l'accès au marché dans l'industrie de l'ingénierie comprennent des restrictions sur la forme de la présence commerciale. Souvent, on exige des entreprises conjointes ou des partenariats avec des professionnels locaux. Pour les personnes physiques, l'entrée peut être assujettie à des critères de besoins économiques ou à des conditions de nationalité. L'accès des fournisseurs étrangers peut être limité à des projets excédant ou inférieurs à une certaine taille. Les limites relatives au traitement national englobent les conditions de résidence et la nécessité de recourir à des services locaux ou d'employer des professionnels locaux.

Dans de nombreux pays, la demande de services d'ingénierie est largement tributaire du secteur public. Par conséquent, la réglementation et les pratiques nationales en ce qui a trait aux marchés publics pourraient constituer d'importantes barrières pour les entreprises étrangères qui souhaiteraient présenter des offres à l'égard de projets financés à même les fonds publics. L'AGCS n'impose actuellement que des mesures de discipline minimales dans le domaine des marchés publics de services. Néanmoins, un groupe de travail de l'AGCS étudie actuellement la possibilité d'élaborer de nouvelles mesures de discipline visant les achats publics. En outre, il importe de signaler que plusieurs pays développés ont pris des engagements à cet égard en vertu de l'Accord de l'OMC relatif aux marchés publics (AMP).

Au Canada

Une association des ingénieurs professionnels existe en vertu de la législation de chaque province et territoire canadien. Cette législation confère à l'association la responsabilité et l'autorité nécessaires pour régir la profession et les personnes qui la pratiquent dans sa sphère de compétence. Bien que les lois provinciales soient révisées indépendamment l'une de l'autre et qu'il y ait de nombreuses différences entre celles-ci, les principales dispositions de ces textes de loi sont essentiellement les mêmes.

Chaque province exige que toute personne qui pratique l'ingénierie soit un ingénieur professionnel accrédité (P. Eng., ou « Ing. P. » au Québec), peu importe que le travail soit exécuté par une personne à l'emploi d'une entreprise ou du gouvernement ou agissant à titre de consultant public. Il n'y a que quelques exceptions, notamment pour les groupes tels que les ingénieurs au service des forces armées. La désignation d'« ingénieur professionnel » est par conséquent l'identification juridique d'une personne qui détient une licence lui permettant d'effectuer des travaux d'ingénierie. Dans certaines sphères de compétence, il y a d'autres conditions d'inscription au delà de la désignation de P. Eng. pour certaines catégories de travaux. Parmi celles-ci, il y a les exigences supplémentaires permettant à un inscrit d'offrir ses services au public. Bien que la désignation de P. Eng. soit commune à toutes les provinces (« Ing. P. » au Québec), ces professionnels sont tenus de s'inscrire dans chaque sphère de compétence où ils travaillent à titre d'ingénieur.

L'inscription professionnelle est ouverte à toute personne qui satisfait aux exigences sur les plans de la scolarité, de la langue, de l'expérience et de la connaissance des pratiques et du code d'éthique professionnel et qui est de bonne moralité. À titre de professionnels, les ingénieurs s'engagent, individuellement et collectivement, à servir et à protéger le public dans tous leurs travaux d'ingénierie. En tant qu'organisme d'autoréglementation, chaque association a reçu le mandat, aux termes de la loi, de servir et de protéger l'intérêt public :

i) en réglementant la pratique de l'ingénierie professionnelle;
ii) en établissant et en maintenant des normes minimales de pratique, de connaissance et de compétence pour ses membres et
iii) en instituant et en maintenant des normes d'éthique professionnelle parmi ses membres.

La responsabilité qui se rattache à l'autoréglementation impose aussi à la profession de veiller à ce que seules des personnes qualifiées pratiquent l'ingénierie et qu'elles le fassent en tenant compte des besoins sociétaux et environnementaux, tout en assumant une responsabilité à l'égard de leurs clients, de leurs employeurs, de leurs collègues, de leurs subalternes, d'eux-mêmes et de l'ensemble de la profession.

Alors qu'un certain nombre de provinces appliquent des exigences en matière de résidence et de présence locale pour exercer en vertu d'une licence permanente, toutes les provinces ont adopté des modalités d'attribution de licences temporaires aux ingénieurs étrangers non-résidants, dont aucune ne comporte de condition de résidence ou de présence locale. Les licences temporaires sont valides pour une période d'un an et renouvelables. La seule différence entre une licence permanente et une licence temporaire est que la première accorde à son titulaire le droit de participer à la régie de la profession.

Comme nous l'avons mentionné précédemment, le Canada a négocié des accords de reconnaissance mutuelle avec les États-Unis et le Mexique dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain. Le Canada est également signataire de l'Accord de Washington, qui reconnaît l'équivalence ou la comparabilité des cours de formation en ingénierie. Le Canada a récemment signé une entente commerciale bilatérale avec le Chili en vertu de laquelle aucune restriction ne s'applique au libre-échange des services d'ingénierie. En outre, le Canada collabore avec les pays membres de l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique (APEC) à l'élaboration de modalités de reconnaissance des titres de compétence professionnelle en ingénierie. En conséquence, le marché canadien est relativement ouvert à la concurrence étrangère, bien que les entrepreneurs soient tenus de s'inscrire dans chacune des provinces où des travaux sont réalisés.

L'expérience canadienne de la réglementation étrangère

Le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de l'Ontario a procédé à des entrevues auprès d'un échantillon restreint d'entreprises ontariennes afin de déterminer la nature des obstacles réels au commerce dans l'industrie des services d'ingénierie. Les entreprises interrogées avaient acquis une expérience diversifiée sur différents marchés internationaux. La plupart ont indiqué qu'elles formaient habituellement des partenariats avec des entreprises locales pour la réalisation des projets à l'étranger. Elles le font principalement pour des raisons pratiques, comme de s'assurer d'une présence à proximité du client et du site où se déroule le projet. Le fait d'avoir des partenaires locaux réduit la courbe d'apprentissage des entreprises canadiennes parce que le partenaire est familiarisé avec la réglementation et les codes locaux. De façon générale, les partenariats permettent aussi d'aplanir les problèmes d'accréditation professionnelle, de langue et de culture des affaires. Étant donné que les partenariats locaux sont la solution préférée pour des raisons d'affaire, les restrictions à l'accès au marché qui exigent la formation de partenariats locaux ne constituent habituellement pas un obstacle à l'entrée des entreprises canadiennes.

Pour les ingénieurs canadiens qui doivent travailler aux États-Unis, la reconnaissance de leur accréditation professionnelle demeure problématique en dépit du fait qu'un accord de reconnaissance mutuelle a été négocié. Il en est ainsi parce que l'accréditation est gérée au niveau des États et que l'accès des étrangers varie d'un État à l'autre. Devant ce problème, les entreprises canadiennes qui offrent leurs services aux États-Unis s'en tiennent à la sous-traitance et évitent d'agir à titre d'entrepreneur principal. En outre, les entreprises de plus grande taille interviennent aux États-Unis par l'entremise de filiales locales ou d'entreprises liées qui leur servent de point d'entrée.

Les entreprises considérées comme des spécialistes dans leur domaine n'éprouvent

habituellement aucun problème sur le plan de l'accréditation ou de la réglementation parce que le client souhaite obtenir leurs services pour réaliser le projet. Cependant, des problèmes peuvent se poser lorsque les entreprises canadiennes sont en concurrence directe avec des spécialistes nationaux.

La transparence de la réglementation locale et des exigences liées au dépôt de soumissions représentent un aspect important pour les entreprises d'ingénierie canadiennes opérant à l'étranger. L'instabilité et l'application incohérente des lois peuvent causer de réelles difficultés aux entreprises qui souhaitent entrer sur un marché qui leur est peu familier. Des entreprises canadiennes ont été dissuadées de poursuivre des projets dans des pays où la réglementation pose un problème de transparence et de clarté.

VI. ANALYSE DES ENGAGEMENTS DANS LE CADRE DE L'AGCS VISANT LES SERVICES D'INGÉNIERIE

Lors des négociations commerciales de l'Uruguay Round, un groupe de travail sur les services professionnels a été constitué pour débattre des conditions d'application des notions fondamentales de l'Accord sur les services dans ce domaine. Il a été convenu que, sous réserve d'une clarification et d'une élaboration supplémentaires de certaines dispositions ayant trait à l'harmonisation et à la reconnaissance mutuelle de la réglementation, des normes et des exigences d'accréditation, il ne semblait pas nécessaire d'ajouter des annexes ou des annotations spécifiques concernant les services professionnels tels que les services d'ingénierie. Mais les divers pays ont maintenu des restrictions dans leur liste d'engagements pour ce secteur.

À la conclusion de l'Uruguay Round, on estimait que des travaux supplémentaires étaient requis en regard de la réglementation intérieure des industries de services professionnels, dont l'ingénierie. La réglementation intérieure, notamment les normes de qualification, constitue une réelle barrière au commerce des services d'ingénierie. En conséquence, le Groupe de travail sur les services professionnels (GTSP) a été créé pour élaborer des règles supplémentaires devant régir la libéralisation des services professionnels. Le groupe a reçu instruction de débuter par l'industrie des services comptables; les résultats issus de ces travaux constitueront la base des efforts entrepris dans d'autres secteurs professionnels tels que l'ingénierie.

La section suivante renferme une analyse des engagements relatifs à l'industrie des services d'ingénierie pris par les membres de l'OMC lors de la dernière ronde de négociations. À l'annexe B, on trouvera un résumé des engagements des principaux partenaires commerciaux du Canada. Pour obtenir

plus de détails concernant les engagements de l'AGCS, veuillez communiquer directement avec nous ou consultez notre site web à l'adresse suivante : http://services2000.ic.gc.ca.

En général, les engagements enchâssés dans les listes soumises lors de la première ronde de négociations sur les services garantissent aux fournisseurs de services étrangers les niveaux d'accès existants aux marchés locaux. Ces engagements relatifs à l'accès au marché ont une valeur réelle parce qu'ils offrent une certitude accrue et réduisent le risque que de nouvelles restrictions puissent porter préjudice aux transactions commerciales internationales.

Les engagements horizontaux dont il faut tenir compte...

Comme nous l'avons mentionné, tous les membres ont pris des engagements à l'égard des principes élémentaires de la libéralisation du commerce des services, y compris celui du traitement de la nation la plus favorisée (NPF). En outre, plusieurs membres se sont entendus sur certaines questions et restrictions horizontales élémentaires. Celles-ci englobent les mesures de portée étendue visant l'investissement, les transactions immobilières, les subventions gouvernementales et la fiscalité, ainsi que le mouvement temporaire des personnes physiques. Pour évaluer toute la portée de la libéralisation du commerce, il faut examiner les restrictions horizontales simultanément aux engagements spécifiques au secteur.

...à la lumière des engagements spécifiques au secteur

Les engagements touchant les services d'ingénierie sont définis dans les listes sectorielles de chaque pays membre. Sauf indication contraire, pour les industries de services figurant sur la liste d'un pays membre, celui-ci souscrit aux obligations élémentaires de l'AGCS sur le traitement national et l'accès au marché. De même, il existe des obligations générales pour ce qui est de la réglementation intérieure et de la transparence.

À la suite de l'Uruguay Round et des accessions subséquentes, 69 pays membres de l'OMC ont pris des engagements dans au moins un sous-secteur des services d'ingénierie, tandis que 43 pays membres ont pris des engagements dans l'industrie des services intégrés d'ingénierie. En outre, la Chine (qui n'est pas encore membre de l'OMC et, par conséquent, non liée légalement par ces engagements), Aruba et les Antilles néerlandaises ont présenté des listes d'engagements pour l'industrie des services d'ingénierie. Au total, 71 pays ont pris des engagements dans l'industrie des services d'ingénierie et 43 dans l'industrie des services intégrés d'ingénierie. Cependant, l'Union européenne possède une liste consolidée pour ses quinze États membres.

Le tableau 2 de l'annexe B énumère les pays qui ont pris des engagements dans l'industrie des services d'ingénierie et dans l'industrie des services intégrés d'ingénierie. Les pays qui n'ont pas pris d'engagements dans le domaine de l'ingénierie conseil ne sont pas régis par les principes de l'AGCS concernant le traitement national et l'accès au marché. Ils ne sont pas non plus tenus de se conformer aux obligations relatives à la réglementation intérieure et à la transparence dans ce secteur.

On peut analyser le niveau d'engagement en répartissant les engagements entre les catégories suivantes : engagement complet (aucune restriction, ce qui suppose une libéralisation complète), engagement partiel (certaines restrictions) et aucun engagement (non lié). Si l'on examine les engagements des pays relativement à l'accès au marché dans ces secteurs, entre 52 et 66 p. 100 des engagements pris à l'égard de la prestation des services au moyen d'une présence commerciale représentaient des engagements complets. La proportion baisse sensiblement, soit entre 24 et 31 p. 100, si l'on tient compte des mesures horizontales. Pour ce qui est de la présence de personnes physiques — un aspect important de la prestation de ces services — aucun membre n'a pris d'engagement complet si l'on tient compte des mesures horizontales. Toutefois, ces chiffres se comparent favorablement à ceux d'autres industries de services professionnels et indiquent que l'on a pris des engagements relativement importants à l'égard des services d'ingénierie comparativement aux services juridiques ou comptables.

Tableau 1

Analyse des engagements pris par les pays membres dans l'industrie des services d'ingénierie

Accès au marché (nombre de pays ayant pris des engagements)	Fourniture transfrontière			Consommation à l'étranger			Présence commerciale			Présence de personnes physiques		
	complet	partiel	aucun	complet	partiel	aucun	complet	partiel	aucun	complet	partiel	aucun
Services d'ingénierie (69)	57 %	21 %	22 %	64 %	19 %	17 %	52 %	45 %	3 %	5 %	90 %	5 %
	50 %	*28 %*	*22 %*	*55 %*	*28 %*	*17 %*	*24 %*	*72 %*	*3 %*	*0 %*	*95 %*	*5 %*
Services intégrés d'ingénierie (43)	72 %	9 %	19 %	78 %	9 %	13 %	66 %	25 %	9 %	6 %	88 %	6 %
	59 %	*22 %*	*19 %*	*66 %*	*22 %*	*13 %*	*31 %*	*59 %*	*9 %*	*0 %*	*94 %*	*6 %*

Notes :
1. Un engagement complet est indiqué par « aucun » dans la colonne Accès au marché de la liste du pays.
2. Un engagement est partiel lorsque des restrictions sont énoncées dans la colonne Accès au marché de la liste du pays.
3. Aucun engagement est indiqué par « non lié » dans la colonne Accès au marché de la liste du pays.

Tous les chiffres inscrits *en rouge et en italiques* représentent un pourcentage qui tient compte des engagements horizontaux applicables à tous les secteurs.
Source : *Services d'architecture et de génie* - Note documentaire du Secrétariat, Conseil sur le commerce des services de l'OMC, S/C/W/44.

Les niveaux d'engagement varient selon le pays et la région. Certains pays comme les États-Unis ou les pays européens ont pris des engagements importants. Dans les régions comme l'Amérique du Sud, le Moyen-Orient et l'Afrique, les conditions demeurent assez restrictives, seuls quelques pays ayant présenté une liste d'engagements, qui ne sont d'ailleurs pas très substantiels. La portée des engagements à l'égard de l'industrie des services d'ingénierie conseil varie beaucoup : en Islande, il n'y a aucune restriction sauf pour ce qui est du traitement national appliqué à la présence de personnes physiques, qui est limité seulement par les engagements horizontaux; à l'opposé, Panama reste non lié dans presque tous les domaines, sauf pour quelques concessions mineures visant l'embauche de personnes physiques en autant qu'elles possèdent des compétences acceptables.

Les listes d'engagements de la majorité des membres ne renferment pas de restrictions en ce qui concerne les modes de prestation des services, sauf pour ce qui est de la présence de personnes physiques. Parmi les pays qui ont pris des engagements assez libéraux, on retrouve les États-Unis, la plupart des pays européens, l'Australie, Israël, la Corée, le Lesotho et l'Afrique du Sud. La majorité des pays en développement n'ont pas soumis de liste pour l'industrie des services d'ingénierie, mais ceux qui l'ont fait ont pris des engagements relativement limités.

Restrictions générales

Même si 69 et 43 pays membres ont présenté une liste d'engagements pour, respectivement, l'industrie des services d'ingénierie et celle des services intégrés d'ingénierie, ces engagements comportent des restrictions. L'annexe B renferme une carte montrant les restrictions aux engagements de l'AGCS par région. Les restrictions les plus courantes à l'accès au marché touchent la forme juridique de la présence commerciale, les plafonds ou limites aux capitaux étrangers, la nécessité de démontrer l'existence d'un besoin économique et les exigences en matière de licences ou d'inscription. Les pays moins développés exigent souvent la formation d'un partenariat avec des entreprises ou des professionnels locaux avant de permettre à des étrangers de travailler sur leur territoire. Les exigences relatives à la résidence et à la nationalité sont aussi monnaie courante.

En ce qui concerne le traitement national, les restrictions les plus fréquentes concernent l'obtention d'une licence et la compétence des travailleurs. Les exigences relatives à la nationalité et, notamment, à la résidence sont aussi répandues. Cependant, certains pays accordent des licences temporaires, ce qui élimine en partie les exigences en matière de résidence.

Pour les professionnels étrangers, les difficultés surgiront habituellement en raison de la non-reconnaissance ou d'une reconnaissance limitée de la scolarité acquise dans le pays d'origine, de la qualification ou de l'accréditation et des licences; des conditions de nationalité et de résidence; des restrictions à la constitution en société; de l'admissibilité restreinte à l'obtention d'un contrat, y compris les contrats d'approvisionnement gouvernementaux; et, enfin, de l'interdiction de faire de la publicité pour des raisons d'éthique. Pour les entreprises d'ingénierie, les restrictions à la propriété et à l'investissement étranger direct, les exigences relatives au nombre ou au pourcentage minimum de personnel local, ainsi que les restrictions imposées en ce qui a trait aux relations internationales des entreprises établies localement ont aussi été identifiées comme des obstacles possibles au commerce.

Les restrictions au Canada

La liste du Canada est semblable à celle de la majorité des autres membres, mais il y a de nombreuses limitations fondées sur les exigences figurant dans les lois provinciales. Les limitations qui s'appliquent à l'accès au marché et au traitement national englobent les conditions de résidence et de présence commerciale en vue de l'obtention d'une accréditation. La liste du Canada identifie les barrières actuelles qui touchent les services d'ingénierie pour ce qui est de l'émission d'une licence permanente. Le Canada n'a pris aucun engagement en ce qui a trait aux régimes d'octroi de licences temporaires.

Dans l'industrie des services d'ingénierie et celle des services intégrés d'ingénierie, l'accès au marché pour ce qui est de l'approvisionnement transfrontière, de la consommation à l'étranger et de la présence de personnes physiques est limité en Colombie-Britannique, à Terre-Neuve, en Alberta, en Ontario, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse en raison de l'exigence faite aux ingénieurs d'avoir une résidence permanente aux fins d'obtenir une accréditation. Au Manitoba, les ingénieurs conseils sont tenus (pour l'approvisionnement transfrontière et la consommation à l'étranger) d'établir une présence commerciale afin d'obtenir une accréditation. Dans l'industrie de l'ingénierie (mais non celle des services intégrés d'ingénierie), le traitement national pour ce qui est de la fourniture transfrontière et de la présence de personnes physiques est limité en Saskatchewan et au Québec par les conditions de résidence rattachées à l'accréditation.

VII. OBJECTIFS CANADIENS PROPOSÉS EN VUE DES NÉGOCIATIONS DE L'AGCS 2000

L'objectif du Canada en vue de la prochaine ronde de négociations de l'AGCS est d'améliorer la qualité et le nombre de listes d'engagements offertes par des pays membres. Au terme d'une analyse préliminaire, les éléments suivants ont été retenus comme objectifs possibles des négociations visant l'industrie des services d'ingénierie (cette liste n'est que partielle et pourrait être remaniée) :

S'assurer d'un meilleur accès au marché par le biais d'une *présence commerciale* en négociant des restrictions moins sévères en matière d'investissement et de la nationalité et une simplification des règles relatives à la forme des entités que peuvent constituer à l'étranger les entreprises canadiennes.

Obtenir des meilleures conditions d'accès pour les professionnels et les personnes physiques.

Renforcer les exigences en matière de transparence et s'assurer de la cohérence de la réglementation intérieure en vue de faciliter l'entrée des étrangers.

Parvenir à une plus grande libéralisation dans diverses autres industries de services professionnels, étant donné que les entreprises d'ingénierie performantes devront avoir une bonne maîtrise des compétences organisationnelles ainsi que de la technologie de pointe et de la conception assistée par ordinateur. Les pays qui possèdent de solides compétences dans les domaines des services-conseils, de la conception, de la technologie et du savoir-faire organisationnel jouiront d'un avantage comparatif dans l'industrie des services d'ingénierie.

Accroître le nombre de pays qui offrent une liste complète d'engagements dans chacun des sous-secteurs de l'industrie des services d'ingénierie et de l'industrie des services intégrés d'ingénierie.

VIII. DONNEZ-NOUS VOTRE OPINION

Les personnes que l'exportation de services d'ingénierie canadiens intéresse peuvent aider le gouvernement à préciser ses objectifs généraux en fournissant des renseignements sur leurs activités et leurs expériences internationales particulières. Les questions qui suivent visent à servir de lignes directrices pour la formulation de vos commentaires.

À l'heure actuelle, quelle est l'importance des exportations et des activités internationales : très importantes, modérément importantes ou pas du tout importantes? Quels genres de services exportez-vous? Où exportez-vous ces services?

Donnez, dans l'ordre, les moyens les plus importants qui vous permettent de rejoindre vos clients à l'étranger : établissement d'une entité juridique dans le pays étranger (filiale ou succursale), envoi temporaire de personnel dans l'établissement du client à l'étranger, prestation de services par courrier, par téléphone ou par télécopieur, transmission de vos services par voie électronique sur Internet ou, encore, visite du client étranger à votre établissement au Canada.

Quels sont les pays que vous prévoyez voir devenir des destinations importantes pour vos services? Quels genres de services prévoyez-vous exporter dans l'avenir? Quelle importance aura le commerce international dans l'avenir : beaucoup d'importance, une importance modérée ou aucune importance?

Prévoyez-vous que votre méthode de prestation des services sur le marché international changera? Dans l'avenir, quelles devraient être les principales méthodes par lesquelles vous rejoindrez vos clients étrangers : établissement d'une entité juridique dans le pays étranger (filiale ou succursale), envoi temporaire de personnel dans l'établissement du client à l'étranger, prestation de services par courrier, par téléphone ou par télécopieur, transmission de vos services par voie électronique sur Internet ou, encore, visite du client étranger à votre établissement au Canada.

Si votre entreprise a réduit ou cessé ses activités internationales, est-ce à cause d'obstacles à

l'accès aux marchés étrangers, d'un manque d'occasions de participer à des marché publics, d'un manque de compétitivité commerciale ou d'un autre facteur?

Sur chacun de vos marchés à l'étranger (actuels ou futurs), dans quelle mesure la réglementation locale influe-t-elle sur la capacité de votre entreprise de fournir des services? Beaucoup, modérément ou pas du tout?

Quelles mesures particulières ont gêné les activités de votre entreprise ou influé sur la capacité de vos clients de faire affaire avec votre entreprise? (Dans la mesure du possible, veuillez préciser la loi ou la politique qui a entravé vos activités commerciales.)

Pour chacune des mesures ayant gêné vos activités commerciales, quelle importance aurait pour votre entreprise le retrait de cette mesure : beaucoup d'importance, une importance modérée ou aucune importance?

Selon vous, quelles sont les priorités en ce qui a trait à la libéralisation du commerce des services d'ingénierie conseil? (Veuillez classer les éléments suivants par ordre décroissant d'importance.)

- Mesures privilégiant l'achat local
- Limites ou restrictions relatives à l'investissement
- Restrictions relatives à la forme d'établissement commercial (partenariat, coentreprise, etc.)
- Restrictions relatives au mouvement des personnes physiques
- Limite au nombre de fournisseurs de services sur le marché (contingents, droits exclusifs, etc.)
- Non-reconnaissance des titres de compétence professionnelle
- Manque de transparence des marchés
- Restrictions relatives à l'accès aux projets de marchés publics
- Subventions et stimulants fiscaux
- Réglementation intérieure non transparente
- Exigences en matière de licences
- Exigences en matière de qualification
- Restrictions relatives à la nationalité
- Restrictions relatives à la dénomination de l'entreprise
- Exigences linguistiques
- Exigences relatives à la résidence
- Restrictions relatives à l'établissement des honoraires
- Pratiques déloyales en matière de soumissions

- Contrôles des changes
- Autres _____

La négociation d'une entente multilatérale sur le commerce des services pourrait bien comporter un échange de concessions, dans le cadre duquel chaque pays accepterait de libéraliser son propre marché. Y a-t-il des mesures touchant votre secteur sur le marché canadien que vous jugez essentielles au maintien de votre rentabilité et qui ne devraient pas être libéralisées?

Y a-t-il des domaines où une libéralisation internationale de l'accès au marché au Canada aurait un impact significatif sur les entreprises canadiennes? Quel serait cet impact et quelle en serait vraisemblablement l'ampleur?

Jugez-vous que les barrières au commerce dans les services d'ingénierie justifient une attention particulière dans le cadre des négociations de l'AGCS? Pourquoi? Le Canada devrait-il consacrer des ressources importantes à cette question?

Si vous souhaitez faire connaître votre opinion au gouvernement, veillez transmettre vos commentaires à l'adresse suivante :

AGCS 2000
Direction des investissements et des services internationaux
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

À l'attention de : Carla VanBeselaere
Téléphone : (613) 957-8108
Fax : (613) 952-0540
Courriel : vanbeselaere.carla@ic.gc.ca

IX. REMERCIEMENTS ET RÉFÉRENCES

La plupart des renseignements que renferme le présent document sont tirés de trois sources :

Le génie conseil — Vue d'ensemble et perspectives : Document de la série des cadres de compétitivité sectorielle, produit par la Direction générale du secteur des services et grands projets d'Industrie Canada.

Le Canada dans le cadre de la mondialisation : Aperçu statistique de l'économie du secteur des services au Canada, produit par la Direction générale du secteur des services et grands projets d'Industrie Canada.

Services d'ingénierie et d'architecture : Note documentaire produite par le Secrétariat de l'Organisation mondiale du commerce.

X. AUTRES SOURCES DE RENSEIGNEMENTS

Au sujet de l'industrie de l'ingénierie conseil ou des industries de services en général

Vous trouverez des renseignements supplémentaires sur l'industrie de l'ingénierie conseil ou les industries de services en général en consultant le site web *Strategis*, à la rubrique *Information d'affaires par secteur, industries de services et grands projets*, à l'adresse suivante :

http://strategis.ic.gc.ca

Vous pouvez aussi communiquer avec :

Philip Morrison
Direction générale du secteur des services et grands projets
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 941-4213
Fax : (613) 952-9054
Courriel : morrison.philip@ic.gc.ca

Au sujet de l'AGCS

Le texte juridique de l'AGCS fait partie de *l'Acte final reprenant les résultats des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round*, que l'on peut se procurer dans toutes les librairies gouvernementales. Il est aussi accessible au public sur le site web de l'OMC, à l'adresse suivante :

http://www.wto.org/wto/legal/finalact.htm

Le site de l'OMC renferme aussi des documents d'information supplémentaires sur la structure de l'AGCS et sur les dernières négociations sectorielles, à l'adresse suivante :

http://www.wto.org/wto/services/services.htm.

L'Union européenne présente aussi un examen pratique des engagements pris dans le cadre de l'AGCS de l'OMC, que l'on peut consulter sur son site web, à l'adresse suivante :

http://gats-info.eu.int/

Vous pouvez aussi communiquer avec la :

Direction de la politique commerciale sur les services
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Édifice Lester B. Pearson
125, Promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 944-0487
Fax : (613) 944-0058

Pour plus d'information sur le programme AGCS 2000

Visitez le site web d'Industrie Canada consacré aux industries de services, à l'adresse suivante :

http://services2000.ic.gc.ca

Autre lien utile pour obtenir des renseignements sur Internet

La United States International Trade Commission (USITC) est un organisme fédéral indépendant, ayant un statut quasi judiciaire, qui fournit des services objectifs de spécialistes en commerce aux instances législatives et exécutives du gouvernement américain, qui évalue l'incidence des importations sur les entreprises américaines et qui entreprend des actions contre certaines pratiques commerciales déloyales comme les contrefaçons de brevets, de marques de commerce ou de droits d'auteur. Les analystes et les économistes de la Commission font des recherches et publient des rapports sur les industries américaines et les tendances mondiales qui les touchent.

Son site web se trouve à l'adresse suivante : http://www.usitc.gov/

ANNEXE A

DÉFINITIONS ET GLOSSAIRE TERMINOLOGIQUE DE L'AGCS

Balance des paiements — Écart entre les revenus et les dépenses d'un pays sur les marchés étrangers, découlant des exportations et des importations de biens et de services et des opérations gouvernementales.

Définition des services d'ingénierie — La plupart des pays utilisent la Classification sectorielle des services, de l'Organisation mondiale du commerce, pour définir ce que sont les services d'ingénierie et les services intégrés d'ingénierie au moment de prendre des engagements dans ces secteurs d'activité. Ces deux secteurs correspondent à la définition que l'on retrouve dans la Classification centrale des produits (à quatre chiffres) des Nations Unies (CCP-ONU). Elle englobe les services suivants :

> *Services d'ingénierie (CCP 8672)* : ce secteur comprend toutes les activités autres que les services intégrés d'ingénierie. Il comprend les services de génie conseil et de consultation, les services d'études d'ingénierie pour les fondations et les structures de bâtiments, les services d'études d'ingénierie pour les installations mécaniques et électriques, les services d'études d'ingénierie pour les travaux de génie civil, les services d'études d'ingénierie pour les procédés de production industrielle, les services d'études d'ingénierie non classés ailleurs, les autres services d'ingénierie liés à la construction et à l'installation et les autres services d'ingénierie.
>
> *Services intégrés d'ingénierie (CCP 8673)* : ce secteur comprend les services intégrés d'ingénierie pour les projets d'infrastructure et de transport clé en main, les services intégrés d'ingénierie et de gestion de projets pour les travaux d'approvisionnement et d'assainissement des eaux clé en main, les services intégrés d'ingénierie pour la construction d'établissements de fabrication clé en main et les services intégrés d'ingénierie pour les autres projets clé en main.

Droits exclusifs — Lorsque la capacité de fournir certains services est limitée à une ou des entreprises particulières.

Engagement — Mesure qui touche habituellement l'accès au marché et le traitement national et qui a une incidence sur le commerce international des services. Les engagements sont énumérés dans des listes nationales et précisent les industries de services et les modes d'approvisionnement visés.

Engagement horizontal — Engagement qui s'applique au commerce international dans de multiples

industries de services. En général, les engagements horizontaux établissent des limites à l'accès au marché ou au traitement national.

Engagement limité — Engagement qui ne peut être assorti de restrictions plus rigoureuses par la suite; seule une plus grande libéralisation est permise (sauf s'il y a versement d'une pénalité convenue).

Entente sur les marchés publics — Une entente multilatérale dont les membres de l'OMC ne sont pas tous signataires. Elle a pour but d'ouvrir le plus possible ce marché à la concurrence internationale. L'entente vise à rendre les lois, les règlements, les procédures et les pratiques relatives aux marchés publics plus transparents et à s'assurer que les gouvernements ne protègent pas les produits ou les fournisseurs intérieurs et n'exercent pas de discrimination contre les produits et fournisseurs étrangers.

Forme organisationnelle — Structure d'une entreprise, c'est-à-dire société, partenariat, etc.

Impossibilité technique — Chose que la technologie ne permet pas de réaliser.

Mesure — Loi, règlement, règle, procédure, décision ou action administrative qui a une incidence sur le commerce des services. Les mesures peuvent viser : 1) l'achat, le paiement ou l'utilisation d'un service; 2) l'accès, par les fournisseurs de services, à des services qui doivent être accessibles au public et l'utilisation de ces services; 3) la capacité d'un fournisseur de services d'établir une présence, y compris une présence commerciale, dans un pays hôte.

Mesures de sauvegarde — Mesures visant à suspendre des engagements dans certaines situations d'urgence.

Modes de prestation :

Commerce de services transfrontière (mode 1) — Commerce entre le territoire d'un pays membre et le territoire d'un autre pays membre, sans déplacement du fournisseur de services, par exemple l'envoi de plans d'ingénierie par câble ou par satellite.

Consommation à l'étranger (mode 2) — Services consommés ou achetés par les ressortissants d'un pays membre dans le territoire d'un autre pays membre où ces services sont fournis, par exemple les services touristiques que le consommateur ne peut consommer qu'en se rendant dans l'autre pays.

Présence commerciale (mode 3) — Tout type d'entreprise ou d'établissement professionnel, y compris les succursales et les agences, par exemple un investissement direct dans le pays hôte.

Mouvement temporaire d'une personne physique (mode 4) — Présence temporaire de personnes

physiques sur un marché aux fins de fournir des services, par exemple les professionnels ou les employés des fournisseurs de services.

Non lié — Décrit une situation où un membre de l'OMC désire conserver la possibilité d'adopter ou de maintenir des mesures contraires aux obligations relatives à l'accès au marché et au traitement national.

Pays membres — Les États signataires de l'Organisation mondiale du commerce et, par conséquent, de l'AGCS.

Personne juridique — Toute entité légale dûment constituée ou autrement organisée dans le cadre d'une loi applicable, à but lucratif ou non, de propriété privée ou gouvernementale; cela comprend les sociétés, les fiducies, les partenariats, les coentreprises, les entreprises à propriétaire unique et les associations (à l'exclusion des succursales et des agences).

Personne physique — Personne qui est un ressortissant d'un pays selon la loi de ce pays ou, dans le cas d'un pays qui n'a pas de ressortissants (par exemple les territoires), une personne qui possède un droit de résidence permanente selon la loi de ce pays.

Traitement de la nation la plus favorisée — Un service ou un fournisseur de services d'un pays membre de l'OMC doit être traité de façon aussi favorable qu'un service ou un fournisseur de services de tout autre pays.

Traitement national — Les services et les fournisseurs de services étrangers doivent être traités de façon non moins favorable que leurs homologues nationaux.

ANNEXE B

RÉSUMÉ DES ENGAGEMENTS DE L'AGCS VISANT L'INGÉNIERIE

La présente annexe résume les engagements et les restrictions (visant l'industrie des services d'ingénierie) auxquels se sont soumis les membres de l'OMC. La première section traite des restrictions horizontales qui s'appliquent à tous les secteurs (y compris l'ingénierie), tandis que la deuxième referme des détails sur les engagements visant spécifiquement l'industrie de l'ingénierie conseil. Pris globalement, ces engagements constituent le point de départ des négociations de l'AGCS 2000. Par souci de brièveté, nous avons regroupé les engagements sectoriels par région, en nous limitant aux principaux partenaires commerciaux du Canada. On peut obtenir des renseignements complets sur tous les engagements des membres de l'OMC sur demande ou en consultant notre site web, à l'adresse suivante : http://services2000.ic.gc.ca. L'annexe A renferme un glossaire des termes utilisés dans la présente section.

RESTRICTIONS HORIZONTALES

Ces restrictions résument en gros les mesures générales visant la présence commerciale et l'investissement, les restrictions relatives aux transactions immobilières, les subventions gouvernementales ou la fiscalité et le mouvement temporaire des personnes physiques. Outre ces restrictions, les pays en développement ont aussi adopté des mesures préférentielles pour les entreprises qui offrent les meilleures modalités de transfert de technologie. Les engagements horizontaux ont préséance sur tout engagement sectoriel. Afin de saisir toute la portée de la libéralisation du commerce, les engagements horizontaux doivent être examinés simultanément aux engagements sectoriels.

1. Présence commerciale et restrictions à l'investissement

L'acquisition et le contrôle d'une société nationale par des intérêts étrangers peuvent être assujettis à des plafonds d'investissement et à des restrictions relatives aux éléments d'actif que l'on peut détenir, à la constitution en société et à la présence locale; ils peuvent aussi nécessiter l'approbation du gouvernement. Ainsi, le Canada exige l'approbation de toutes les acquisitions directes d'entreprises canadiennes dont l'actif dépasse un montant établi et publié en janvier de chaque année dans la *Gazette du Canada*; en 1998, le seuil était fixé à 179 millions de dollars pour les pays membres de l'OMC. Plusieurs pays exigent aussi que la majorité du personnel soit recrutée sur place.

2. Restrictions relatives aux transactions immobilières

De nombreux pays restreignent l'achat de biens immobiliers et de terrains. L'imposition de restrictions liées à la nationalité et d'exigences de dépôt est relativement courante. Souvent, ces règles sont établies par des instances infra-fédérales et peuvent être extrêmement complexes. Plutôt que d'assujettir la réglementation nationale en matière immobilière à des restrictions, les règles de l'AGCS exigent la transparence et l'accès à l'information au sujet de ces règlements.

3. Subventions gouvernementales et fiscalité

Afin de clarifier les questions de fiscalité intérieure et d'accès aux subventions, les pays membres ont ajouté des commentaires spécifiques à leur liste. Les étrangers peuvent ne pas être admissibles à certaines subventions ou, dans des circonstances particulières, être assujettis à un taux d'imposition différent. Ainsi, les États-Unis se réservent le droit d'appliquer des impôts plus élevés à un ressortissant, un résidant ou une société d'un pays étranger qui exige des impôts discriminatoires ou extraterritoriaux d'un ressortissant, d'un résidant ou d'une société des États-Unis. Tous les pays conservent leur souveraineté sur les questions intérieures touchant la fiscalité et les subventions.

4. Mouvement de personnes physiques

En général, l'AGCS n'interdit pas aux membres d'appliquer des mesures pour réglementer l'entrée des personnes physiques, y compris leur séjour temporaire, dans leur territoire. Le mouvement des personnes physiques n'est pas lié dans la plupart des listes d'engagements. Toutefois, de nombreux membres se sont engagés à permettre généralement l'entrée temporaire lorsqu'il s'agit du transfert de personnes travaillant pour une société (gestionnaires, membres de la direction et experts), du personnel qui participe à l'établissement d'une entreprise et des vendeurs de services. La question de l'entrée permanente n'est pas traitée dans l'AGCS et relève encore des responsables locaux de l'immigration.

ENGAGEMENTS CONCERNANT L'INGÉNIERIE

Cette section décrit les engagements et les restrictions sectoriels à l'égard de l'accès au marché et du traitement national figurant dans les listes des divers pays. Au total, 70 et 43 pays membres ont présenté des listes d'engagements pour l'industrie des services d'ingénierie et l'industrie des services intégrés d'ingénierie, respectivement, mais le niveau d'engagement varie sensiblement d'une région et d'un pays à l'autre. Pour faciliter la présentation, l'examen des engagements sectoriels est regroupé par région et se limite aux principaux partenaires commerciaux du Canada.

Amérique du Nord

(Les conditions d'accès offertes tant par les États-Unis que par le Mexique dans le cadre de l'AGCS ne sont pas aussi libérales que celles prévues à l'Accord de libre-échange nord-américain.)

États-Unis

Les États-Unis ont pris des engagements dans l'industrie des services d'ingénierie et celle des services intégrés d'ingénierie.
Aucune limitation n'a été appliquée à la fourniture transfrontière de services, à la consommation à l'étranger ou à la présence commerciale pour ce qui est tant de l'accès au marché que du traitement national.
Les États-Unis demeurent non liés en ce qui a trait à la présence de personnes physiques.
En outre, l'accès au marché pour ce qui est de la présence des personnes physiques est limité par l'exigence de citoyenneté américaine pour l'obtention d'une licence dans le District de Columbia.
La résidence locale est requise pour l'obtention d'une licence en Idaho, en Iowa, au Kansas, au Maine, au Mississippi, au Nevada, en Oklahoma, en Caroline du Sud, au Dakota du Sud, au Tennessee, au Texas et en Virginie occidentale, ce qui constitue une restriction au traitement national pour ce qui est de la présence des personnes physiques.

Mexique

Le Mexique a pris des engagements qu'à l'égard des services d'ingénierie mais non des services intégrés d'ingénierie.
Le Mexique n'a pris aucun engagement en ce qui concerne la présence des personnes physiques.
L'investissement étranger dans ce secteur est permis jusqu'à concurrence de 100 p. 100 du capital enregistré de l'entreprise.

Amérique du Sud

(Les conditions d'accès accordées par le Chili aux termes de l'AGCS ne sont pas aussi libérales que celles prévues à l'Accord de libre-échange Canada-Chili.)

Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services d'ingénierie : *Argentine, Brésil, Chili, Équateur, Guyana, Pérou et Venezuela*. Seul le Venezuela a pris des engagements dans l'industrie des services intégrés d'ingénierie.
À l'exception de l'Équateur, du Pérou et du Guyana, les pays d'Amérique du Sud sont demeurés relativement non liés dans le secteur de l'ingénierie.

En Argentine, les personnes qui souhaitent offrir des services professionnels doivent obtenir une reconnaissance de leur diplôme professionnel, s'inscrire auprès du collège pertinent et établir une présence locale.
Au Brésil, les fournisseurs étrangers de services doivent se joindre à un fournisseur de services brésilien dans une entité juridique de type particulier (le consortió); le partenaire brésilien doit détenir le contrôle majoritaire de l'entité. Le contrat établissant le consortió doit définir clairement son objectif.
Au Pérou, afin de pouvoir offrir des services d'ingénierie, les professionnels étrangers doivent faire reconnaître officiellement leur diplôme professionnel. Lorsqu'une convention réciproque s'applique, cette exigence peut être levée. Les professionnels doivent également s'inscrire auprès d'un collège professionnel pertinent, conformément à l'article 1 de la loi nº 24648 du 23 janvier 1987, ce qui peut être fait sur une base temporaire. Il peut y avoir une différence dans le montant des frais d'inscription exigés des Péruviens et des étrangers.

Amérique centrale et Caraïbes

Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services d'ingénierie : *Antigua et Barbuda, Aruba, Cuba, République dominicaine, El Salvador, Jamaïque, Antilles néerlandaises et Panama.* Seuls Panama et la République dominicaine ont pris des engagements dans l'industrie des services intégrés d'ingénierie.
La République dominicaine et Panama demeurent relativement non liés dans ce secteur et tous les pays demeurent non liés en ce qui a trait à la présence de personnes physiques.
En République dominicaine, un permis préalable est requis de même que la conformité à la réglementation du Collège des ingénieurs, des architectes et des arpenteurs de la République dominicaine (CODIA).
À Panama, les personnes responsables des travaux d'ingénierie doivent être des professionnels détenant une licence de Panama. L'embauche de professionnels étrangers dans le domaine de l'ingénierie à des fins limitées à cette spécialisation peut être autorisée pourvu que le Conseil des ingénieurs, des architectes et des techniciens démontre qu'aucun professionnel panaméen n'est en mesure d'offrir ces services. Si un professionnel étranger est embauché pour une période de plus de 12 mois, l'organisme recruteur doit embaucher également un professionnel panaméen afin qu'il puisse recevoir la formation requise pour lui permettre de remplacer l'étranger au terme de son contrat. Les autorisations d'embauche de spécialistes étrangers pour des périodes de moins de 12 mois peuvent ne pas être accordées.
La présence commerciale à Antigua et Barbuda est limitée par la législation sur les ingénieurs.
En Jamaïque, les coentreprises sont préférées et la présence commerciale est assujettie à des

conditions d'examen et d'obtention d'une licence.

Union européenne

Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services d'ingénierie : *Autriche, Belgique, Danemark, Finlande, France, Allemagne, Grèce, Pays-Bas, Irlande, Italie, Luxembourg, Portugal, Espagne, Suède, et Royaume-Uni.* Tous ces pays ont également pris des engagements à l'égard de l'industrie des services intégrés d'ingénierie.
Les engagements varient légèrement selon le pays, mais la majorité des pays de l'UE ont mis en place des engagements relativement libéraux dans l'industrie des services d'ingénierie et celle des services intégrés d'ingénierie.
La Grèce, l'Italie et le Portugal demeurent non liés en ce qui a trait à la fourniture transfrontière de services.
Pour ce qui est de l'accès au marché, l'Espagne, l'Italie et le Portugal ont limité la présence commerciale aux personnes physiques. L'Italie et le Portugal permettent une association professionnelle (mais non la constitution en société) de personnes physiques.
L'Union européenne demeure non liée en ce qui a trait à la présence de personnes physiques.
Le Royaume-Uni exige l'application d'un critère de besoin économique pour les ingénieurs.
La Belgique, le Danemark, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Suède exigent un diplôme universitaire, des titres de compétence professionnelle et trois ans d'expérience professionnelle dans ce secteur.
L'Espagne exige une qualification scolaire et professionnelle reconnue par des autorités nationales ainsi que l'obtention d'une licence auprès d'une association professionnelle.

Autres pays européens (y compris l'Europe de l'Est)

Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services d'ingénierie : *Bulgarie, République tchèque, Hongrie, Islande, Norvège, Pologne, Liechtenstein, Roumanie, République slovaque, Slovénie et Suisse.* Tous ces pays, sauf la Pologne et la Hongrie, ont également pris des engagements à l'égard de l'industrie des services intégrés d'ingénierie.
La plupart de ces pays, sauf la Bulgarie et les Républiques tchèque et slovaque, imposent des restrictions relativement mineures à l'accès au marché et au traitement national autres que pour la présence des personnes physiques.
En Bulgarie, les partenariats sont nécessaires pour l'accès au marché des entreprises commerciales à moins que le projet n'ait été remporté dans le cadre d'une enchère internationale à laquelle participaient des fournisseurs étrangers de services. L'accréditation est assujettie aux critères

suivants : l'activité principale de la personne étrangère doit être liée aux services en question (pour la présence commerciale seulement), expérience dans le domaine de la construction, projets réalisés au cours des deux dernières années, personnel et la capacité technique et références bancaires provenant d'une banque étrangère de premier rang (aux fins de la présence commerciale seulement).
Les services doivent être fournis par les employés aux conditions suivantes : l'accès est limité aux personnes physiques sous réserve de la reconnaissance de leur qualification technique et de leur accréditation par une chambre professionnelle de la République de Bulgarie.
Pour ce qui de l'accès au marché des entreprises commerciales, l'autorisation de la Chambre des ingénieurs agréés de Tchécoslovaquie ou de Slovaquie est requise (l'accréditation par une institution étrangère analogue peut être reconnue). Les personnes physiques et juridiques peuvent fournir des services d'ingénierie uniquement si elles y sont autorisées. Il y a aussi des conditions de nationalité et de résidence.
La Hongrie exige la résidence permanente pour l'accès au marché des personnes physiques.
Le Liechtenstein et la Suisse exigent la nationalité pour les activités d'arpentage, à des fins publiques officielles, et aux fins du traitement national (cependant, les arpenteurs étrangers peuvent travailler sous la responsabilité d'un arpenteur national détenant une licence).
Pour ce qui est du traitement national, trois années de pratique professionnelle antérieure sont requises en Suisse dans le Canton de Lucerne pour les ingénieurs en bâtiments.
En Slovénie, la présentation de plans à l'approbation des autorités compétentes nécessite la coopération avec un fournisseur établi de services de production de plans.

Moyen-Orient

Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services d'ingénierie : *Israël, Koweït, Turquie et Émirats arabes unis*. Israël et le Koweït ont également pris des engagements à l'égard de l'industrie des services intégrés d'ingénierie.
À l'exception du Koweït, ces pays imposent relativement peu de limitations à l'accès au marché ou au traitement national.
Pour ce qui est de l'accès au marché en Turquie, les étrangers doivent devenir membres temporaires de l'Union des chambres concernée.
Pour ce qui est tant de l'accès au marché que du traitement national, le Koweït demeure non lié en ce qui a trait à la fourniture transfrontière, à la consommation à l'étranger et à la présence de personnes physiques.

Asie-Pacifique

Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services d'ingénierie : *Inde, Indonésie, Japon, Corée, Malaysia, Mongolie, Pakistan, Singapour et Thaïlande*. L'Indonésie, le Japon, la Corée et le Malaysia ont également pris des engagements à l'égard de l'industrie des services intégrés d'ingénierie.

Les engagements dans cette région varient sensiblement d'un pays à l'autre et seules la Corée et la Mongolie ont un régime relativement libéral (elles sont non liées uniquement pour la présence des personnes physiques).

La Thaïlande demeure non liée en ce qui a trait à la fourniture transfrontière et à la présence d'ingénieurs civils dans le contexte de l'accès au marché. L'accès au marché des autres personnes physiques est restreint comme l'indique la section sur les engagements horizontaux. La présence commerciale est limitée en fonction des engagements horizontaux et, pour ce qui est du traitement national, la participation étrangère au capital ne peut dépasser 49 p. 100.

L'Inde demeure non liée en ce qui a trait à la fourniture transfrontière, la consommation à l'étranger et la présence de personnes physiques. Pour ce qui est de l'accès au marché, la présence commerciale doit se faire par la constitution de l'entreprise en société et la participation étrangère au capital est limitée à 51 p. 100.

Les restrictions qui s'appliquent aux fournisseurs étrangers de services sont assez importantes en Indonésie. Il n'y a aucun engagement en ce qui a trait à l'accès au marché pour la fourniture transfrontière et la consommation à l'étranger dans le cas des projets financés par l'État.

Il n'y a aucun engagement à accorder le traitement national pour ce qui est de la fourniture transfrontière et de la consommation à l'étranger. Les opérations conjointes ou les coentreprises sont requises pour avoir une présence commerciale, les exigences précises variant d'un sous-secteur à l'autre. Il n'y a aucun engagement à accorder le traitement national pour ce qui est de la présence de personnes physiques; dans le cas de l'accès au marché, la présence des personnes physiques ne fait l'objet d'aucun engagement sauf pour les administrateurs et les experts techniques.

Pour la plupart des services d'ingénierie, la liste du Japon comporte relativement peu de restrictions, sauf que la présence de personnes physiques ne fait l'objet d'aucun engagement. Cependant, dans certains sous-secteurs de l'ingénierie, la présence commerciale est requise.

Au Malaysia, pour ce qui est de l'accès au marché, les services d'ingénierie peuvent être fournis uniquement par des personnes physiques ayant obtenu une inscription temporaire. Pour le traitement national, les services d'ingénierie doivent être validés par un ingénieur professionnel inscrit au Malaysia. Autrement, la présence de personnes physiques ne fait l'objet d'aucun engagement.

Au Pakistan, la fourniture transfrontière de services d'ingénierie ne fait l'objet d'aucun engagement

en raison d'une impossibilité technique. Pour ce qui est de la présence commerciale, l'accès au marché est limité par les exigences relatives à la création d'un partenariat ou d'une coentreprise, pour les ingénieurs ou les entreprises d'ingénierie; un plafond de 40 p. 100 est imposé à la participation des sociétés d'ingénierie conseil étrangères au capital de ces entreprises. La présence de personnes physiques ne fait l'objet d'aucun engagement.
À Singapour, pour ce qui est de la présence commerciale, l'accès au marché est limité par diverses exigences selon le type de présence commerciale. Tout travail d'ingénierie doit être placé sous le contrôle et la gestion d'un ingénieur professionnel agréé dans la discipline pertinente et possédant un certificat de pratique valide. Les administrateurs des sociétés doivent être des ingénieurs professionnels agréés ou des professionnels de disciplines connexes. Dans le cas des sociétés à responsabilité limitée, un minimum des deux tiers de chaque catégorie d'actions de la société doit être détenu effectivement et enregistré au nom d'ingénieurs professionnels inscrits ou de professionnels de disciplines connexes, sauf dérogation du ministre du Développement national. Dans le cas des sociétés dont la responsabilité n'est pas limitée, tous les membres inscrits au registre de la société doivent être des ingénieurs professionnels agrées, des professionnels de disciplines connexes ou leurs mandataires. La présence de personnes physiques ne fait l'objet d'aucun engagement.

Chine (gouvernement observateur ayant présenté une demande d'adhésion à l'OMC, mais qui n'en est pas encore membre. La Chine n'est liée légalement par aucun engagement).

La Chine n'est pas liée en ce qui a trait à la fourniture transfrontière de services d'ingénierie.
Pour ce qui est de la présence commerciale, l'accès au marché est limité à la création de coentreprises ou de coentreprises contractuelles. Les participants étrangers à ces coentreprises doivent être des institutions enregistrées dans leur pays.
Pour la présence commerciale, le traitement national est assujetti à la condition qu'un ingénieur soit inscrit dans son pays.
La présence de personnes physiques ne fait l'objet d'aucun engagement.

Afrique

Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services d'ingénierie : *Botswana, Djibouti, Gambie, Côte d'Ivoire, Lesotho, Maroc, Sénégal, Sierra Leone, Afrique du Sud et Swaziland.* Le Botswana, la Gambie, le Lesotho, le Sierra Leone, l'Afrique du Sud et le Swaziland ont également pris des engagements à l'égard de l'industrie des services intégrés d'ingénierie.

Les engagements dans cette région varient sensiblement d'un pays à l'autre, l'Afrique du Sud étant le pays le plus libéralisé et le Maroc, celui qui a pris le moins d'engagements.
L'Afrique du Sud et Djibouti n'imposent aucune restriction à l'accès au marché ou au traitement national pour tous les modes de prestation sauf la présence de personnes physiques. Ces deux pays ne sont pas liés en ce qui a trait à la présence des personnes physiques.
La Côte d'Ivoire n'a pris aucun engagement en ce qui a trait à la fourniture transfrontière et à la consommation à l'étranger. Pour ce qui est de la présence commerciale, le traitement national est limité aux entreprises ayant obtenu l'agrément du gouvernement. Les critères à respecter pour obtenir cet agrément peuvent englober : l'utilisation préférentielle des services locaux dans la mesure où ils sont disponibles et équivalents à ceux d'origine étrangère et l'emploi et la formation de dirigeants et de surveillants locaux. En ce qui a trait à la présence de personnes physiques, l'accès au marché ne fait l'objet d'aucun engagement sauf pour les gestionnaires, les cadres supérieurs et les spécialistes transférés à une filiale constituée en société en Côte d'Ivoire.
Le Maroc n'a pris aucun engagement en ce qui a trait à la fourniture transfrontière, à la consommation à l'étranger et à la présence de personnes physiques. En outre, une entreprise étrangère établie au Maroc doit être associée à une entreprise marocaine par une forme quelconque d'association (coentreprise, contrat de sous-traitance, etc.) pour la prestation de services de construction et d'ingénierie.
La Gambie demeure non liée en ce qui a trait à la présence de personnes physiques et à l'accès au marché aux fins de la présence commerciale.
Le Botswana demeure non lié en ce qui a trait à la fourniture transfrontière et à la présence de personnes physiques. Pour ce qui est de la présence commerciale, l'accès au marché est limité aux entreprises étrangères qui sont des institutions enregistrées autorisées à pratiquer dans leur pays d'origine. Pour ce qui est du traitement national, les titres de compétence des professionnels étrangers employés par l'entreprise doivent être reconnus par le conseil législatif approprié ou, s'il n'en existe pas, par l'Institut des ingénieurs du Botswana.
Le Swaziland demeure non lié en ce qui a trait à l'accès au marché aux fins de la fourniture transfrontière et de la présence de personnes physiques (à l'exception des experts-ingénieurs qualifiés).
Le Sierra Leone demeure non lié en ce qui a trait à la présence des personnes physiques. L'accès au marché par le biais d'une présence commerciale nécessite la formation de partenariats. Les participants étrangers à des coentreprises doivent être des institutions enregistrées dans leur pays.

Australasie

Les pays suivants ont pris des engagements dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services

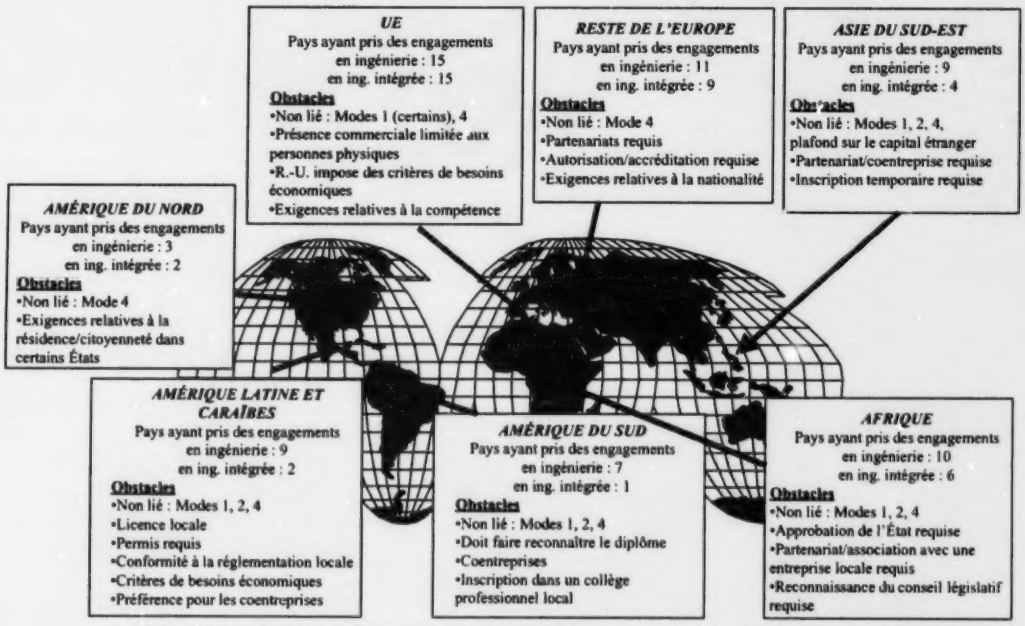
d'ingénierie : *Australie, Nouvelle-Zélande et Papouasie-Nouvelle-Guinée*. Seule l'Australie a pris des engagements à l'égard de l'industrie des services intégrés d'ingénierie.
La plupart de ces pays n'imposent que peu de restrictions à l'accès au marché et au traitement national. La seule exception est que la présence de personnes physiques ne donne lieu à aucun engagement.
Pour ce qui est du traitement national, la Nouvelle-Zélande limite l'attribution de certains travaux qui soulèvent des questions de santé et de sécurité aux ingénieurs inscrits qui, pour obtenir leur inscription, doivent habituellement résider en Nouvelle-Zélande.

Tableau 2
Pays ayant pris des engagements dans le cadre de l'AGCS dans les sous-secteurs de l'ingénierie

Pays	Services d'ingénierie	Services intégrés d'ingénierie
Antigua et Barbuda	x	
Argentine	x	
Aruba	x	
Australie	x	x
Botswana	x	x
Brésil	x	
Bulgarie	x	x
Canada	x	x
Chili	x	
Chine	x	
Cuba	x	
République tchèque	x	x
Djibouti	x	
République dominicaine	x	x
Équateur	x	
El Salvador	x	
Communauté européenne	x	x
Gambie	x	x
Guyana	x	
Hongrie	x	x
Islande	x	x
Inde	x	
Indonésie	x	x
Israël	x	x
Côte d'Ivoire	x	
Jamaïque	x	
Japon	x	x
R.P. de Corée	x	x
Koweït	x	x
Lesotho	x	x
Liechtenstein	x	x

Malaysia	x	x
Mexique	x	
Mongolie	x	
Maroc	x	
Antilles néerlandaises	x	
Nouvelle-Zélande	x	
Norvège	x	x
Pakistan	x	x
Panama	x	x
Papouasie-Nouvelle-Guinée	x	
Pérou	x	
Pologne	x	
Roumanie	x	
Sénégal	x	
Sierra Leone	x	x
Singapour	x	
République slovaque	x	x
Slovénie	x	x
Îles Salomon	x	
Afrique du Sud	x	x
Swaziland	x	x
Suisse	x	x
Thaïlande	x	
Turquie	x	
Émirats arabes unis	x	
États-Unis	x	x
Venezuela	x	x

Figure 6
L'INDUSTRIE DE L'INGÉNIERIE CONSEIL
Limitations aux engagements de l'AGCS



Modes : (1) Transfrontière, (2) Consommation à l'étranger, (3) Présence commerciale, (4) Présence de personnes physiques.